

2(188) 1990
ЭКО
ISSN 0131-7652
Эффективность регулируемого рынка
Хорошо работать опять невыгодно
Куда предприятию податься?
Эффект чрезвычайных мер
Свободные зоны

Читатель и журнал

Предлагаю анализировать возникающие конфликтные ситуации и возможные варианты их разрешения, с учетом различий в интересах участников хозяйственного процесса.

В. И. ВУЛЬФ, Ленинград

Экономическая наука в стране погибла. Ни один экономический закон у нас не действует. Руководители всех рангов не очень-то экономически грамотны. И мы это видим, читаем, слышим. И по привычке молчим. Как в этих условиях хозяйство может функционировать?

И. И. КЛИМОВИЧ, Львов

Давайте уничтожать технократию путем рациональной кадровой политики, закрытия всех ходов-переходов промышленной мафии. Умных, талантливых все больше и больше. Найти их, создать условия для назначения их на руководящие посты — важнейшая задача сегодняшнего дня.

В. Н. ЛУКЬЯНОВА, Московская область

Рабочим непонятна система распределения фонда оплаты труда через КТУ, они предпочитают сложившиеся формы: грубо говоря, сколько сделал деталей — столько и получи. Нужны рекомендации и освещение опыта работы передовых предприятий в решении этой проблемы.

А. В. ГАЛЯС, Одесса

Хотелось бы увидеть спор между хозяйственниками, защищающими различные формы организации, объясняющими свой выбор.

М. А. ЗИСКАНДОВИЧ, Новосибирск

Социальная несправедливость — вот откуда многие беды нашего общества. Важно понять, как она возникала и росла (ЭКО. 1989. № 9.), какой ее уровень сегодня и что нужно сделать, чтобы каждый человек у нас почувствовал себя человеком.

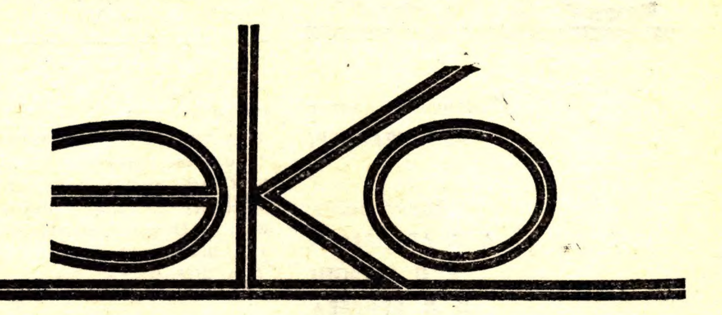
С. В. ПИЩИК, Днепропетровск

Если журнал «Экономика и организация промышленного производства» следует этому своему названию, то можно и далее «не замечать т. н. популярнейших авторов», печатающихся в последнее время в «толстых» журналах, активно читаемых широкой публикой.

Но если журнал все же «ЭКО» — от экономики, искусства ведения хозяйства, которого нам сегодня более всего и не хватает, то необходимо наконец-то отрешиться от кастовости, «ИЭиОППовской ведомственности», начать замечать вокруг себя инако-(чем члены редколлегии) мыслящих авторов. Например, пересказывать (хотя бы) все без исключения материалы, поступающие в «ЭКО», аннотировать их. Польза от этого будет неоспорима.

А. И. ЩЕРБАКОВ, Алма-Ата

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

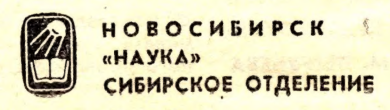


ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

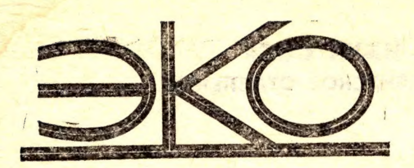
ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

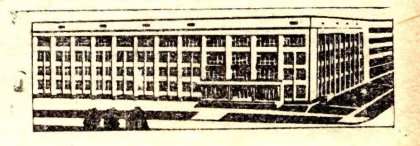
2 (188) 1990



НОВОСИБИРСК
«НАУКА»
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



0131—7652. Экономика и организация промышленного производства. 1990. № 2. 1—224.



Адрес редакции:
630090, Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректор Н. В. МОЛИНА

Сдано в набор 17.10.89. Подписано к печати 1.12.89. МН-01146. Формат 84×108[1]/32. Бумага типографская № 2. Высокая печать. Усл. печ. л. 8,44+3,36 офсетом. Усл. кр.-отт. 14,11. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 170 000. Заказ 891. Цена 70 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени
Издательство «Наука»,
Сибирское отделение,
630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография издательства «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.



УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГУЛИРУЕМОГО РЫНКА

М. ТАРДОШ,
Будапешт

Реформы традиционного механизма социалистической экономики, основанные на признании того, что центр не в состоянии непосредственно контролировать всю экономическую деятельность в соответствии с потребностями общества, показали: можно улучшить систему, существенно не меняя ее основных характеристик. Правда, изменений, проведенных в Венгрии, оказалось недостаточно, чтобы противодействовать исчерпанию ресурсов, ухудшению внешнеэкономической ситуации и повышать уровень жизни населения.

Основные причины этого: министерства не отказались от надзора над предприятиями, формально свободными от директивных предписаний; центральные органы активно использовали бюджетные субсидии, освобождение от налогов и т. п., чтобы уменьшить воздействие неблагоприятных условий на предприятия. Тем самым искусственно ослаблялась стимулирующая роль прибыли. Причем финансовое вмешательство различалось по предприятиям и, следовательно, было дискриминационным. Казалось бы, до-

статочно устранить подобные недостатки,— и мы придем к эффективной саморегулируемой рыночной экономике. Не отрицая важности этих предложений, убежден, что если реализовать их в условиях, когда другие элементы системы управления 1968 г. не меняются, 40—50 % предприятий обанкротятся. Такое массовое банкротство будет иметь непредсказуемые социально-экономические последствия. Рентабельные предприятия резко поднимут зарплату и начнут многочисленные инвестиционные проекты с самыми неопределенными результатами. Ресурсы и персонал обанкротившихся предприятий будут использованы не сразу, что вызовет сбои в производстве. Представляется, что реформа не должна вызывать столь серьезные негативные последствия, даже если в перспективе будет достигнут желаемый результат.

Почему в Венгрии продолжалось вмешательство центра в дела предприятий, а рыночное регулирование оказалось беспомощным? В поисках ответа на этот вопрос буду использовать для сравнения рыночную модель.



Венгерский экономист М. Тардош обсуждает роль различных институтов рыночной экономики и условия, при которых они будут эффективны. Тема эта стала актуальной и для нас. Она широко обсуждается в советской печати. Надеемся, данная статья обогатит дискуссию.

М. Тардош — профессор университета экономических наук имени Карла Маркса, заведующий отделом экономического механизма Института экономики Венгерской Академии наук, директор Акционерного общества финансовых исследований. Он активно участвовал в разработке проектов экономических реформ в Венгрии. Сегодня Тардош — один из руководителей Союза свободных демократов (политической организации с либеральной программой).

В последнее время его позиция по сравнению с представленной несколько изменилась. В частности, он придает большее значение частной собственности в эффективном функционировании рыночной экономики.

КАК РАБОТАЕТ ВЕНГЕРСКИЙ «РЫНОК»

Современный рынок, где существенную роль играют государство и олигополии, во многом отходит от рыночной концепции XIX в., идеализирующей свободную конкуренцию.

В рыночной экономике несколько типов рынков (товаров и услуг, рабочей силы, капитала, денег, земли) функционируют параллельно, дополняя друг друга и конкурируя между собой. Самодвижение товарного рынка сопровождается самодвижением рынков ресурсов и денег. К примеру, принимая решение о вложении в какой-то проект собственных средств и привлечении капитала со стороны, предприниматель учитывает вероятные рыночные цены на рабочую силу, капитал и т. п. Если по его расчетам издержки не окупятся, он не только откажется от привлечения чужих средств, но и постарается вложить свой капитал в проекты других фирм.

Положение убыточного предприятия помогает улучшить его органическая связь с рынком ресурсов. Даже уменьшение прибыли не лишает предприятие возможности приспособиться к рынкам рабочей силы, капитала. Оно может получить новые капиталы, если убедит партнеров в том, что предполагаемые инвестиции принесут значительную прибыль. У предприятия достаточно возможностей и без поддержки государственных органов избежать банкротства — слишком дорогого с точки зрения общества способа приспособления к условиям рынка.

Венгерский хозмеханизм 1966—1968 гг. создал условия для саморегуляции только на товарном рынке. Но даже здесь она ограничивалась регулированием сверху официально устанавливаемых и лишь формально свободных цен. На инвестиционном и трудовом рынках оставалось еще меньше возможностей для саморегуляции.

В 1968—1980 гг. прибыль, полученная на товарном рынке, определяла размер средств, идущих на рост зарплаты и на капиталовложения на данном предприятии. После 1980 г. предприятие, с учетом своих налоговых обязательств, могло самостоятельно решать, какую часть прибыли направлять на увеличение зарплаты, а какую — на капиталовложения. Эта пропорция не зависела от ожидае-

мых доходов. Предприятия, принимая решения о распределении прибыли, не обращали внимания на рыночную конъюнктуру. Они и не могли поступать иначе, так как не было рынков труда и капитала.

Отсутствовала и обратная связь между распределением ресурсов и товарным рынком, точнее, она не была непосредственно основана на движении денег и изменении цен. К примеру, если инвестиционный проект оказывался более успешным, чем ожидалось, то увеличивалась прибыль предприятия, но основные фонды не переоценивались. Полученная при этом дополнительная прибыль расходовалась на неоправданный рост зарплаты либо на собственные инвестиции, даже если от них не ожидали достаточной прибыли. Когда же фактическая прибыль от инвестиций оказывалась ниже плановой, рост зарплаты (в соответствии с предписаниями об использовании прибыли) обходился предприятию слишком дорого или работники покидали его. Такие «проколы» не снижали стоимости основных фондов до балансовой. Предприятие становилось неплатежеспособным, лишалось возможности получить новый кредит (если не считать субсидий правительства) и попадало в зависимость от банков и бюджета.

Таким образом, предприятия самостоятельно формировали свои планы производства, реализации продукции и капиталовложений. Однако финансовое регулирование не позволяло им приспосабливаться к отклонениям от таких планов. Непредсказуемые изменения внешних условий или возможностей предприятий ставили их в зависимость от благосклонности центральных органов.

ЛЕКАРСТВО, КОТОРОЕ ОПАСНЕЕ БОЛЕЗНИ

Что произойдет, если попытаться изменить такую ситуацию с помощью ужесточения финансовых ограничений, как это декларировали многие правительственные постановления и предлагали специалисты, опираясь на положения книги Я. Корнаи «Экономика дефицита»? Отсутствие совершенных рынков рабочей силы, денег и капитала вызовет массовые банкротства предприятий. Оправдано ли такое решение проблемы и справедливы ли упреки в адрес венгерского руководства в том, что оно после 1968 г. предот-

вращало банкротство убыточных предприятий с помощью мер, часто используемых и ведущими промышленно развитыми странами?

Конечно, страх банкротства — движущая сила развития. Банкротство и сопутствующее ему обесценение фондов предприятия могут быть экономически полезны. Но это все же «последнее средство». Недопустимо, если оно становится типичным в приспособлении к экономической неопределенности. Однако, если упразднить вмешательство центра, не создав рынков капитала, денег и рабочей силы, банкротства будут происходить всякий раз, когда предприятие неспособно вписаться в установленные центром финансовые условия.

Поскольку хозяйственники не считают своей основной задачей сохранение и увеличение собственности и имеют мало возможностей прибыльного вложения средств, которые не удается рационально использовать внутри предприятия, целесообразно централизовывать все доходы, превышающие запланированный уровень. В результате возникнет сильная централизация доходов (и сопутствующее ей недостаточное обеспечение рынка деньгами и капиталом), крах потерпят не только те предприятия, доходы которых не покрывают затраты длительное время, но и те, которые из-за влияния рынка и по причинам, не зависящим от эффективности их деятельности, попадут в условия, более неблагоприятные, чем при традиционном экономическом регулировании.

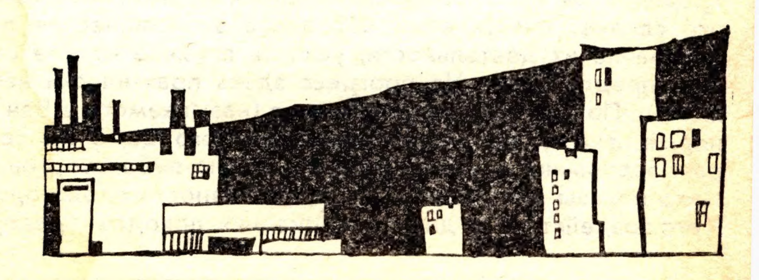
ПОЧЕМУ НЕЭФФЕКТИВНО ФИНАНСОВОЕ ПРИНУЖДЕНИЕ?

Чтобы поднять роль финансовых трудностей в адаптации предприятий к экономическим условиям, многие признали, что следует внести единообразие в экономическое регулирование их деятельности, усилить влияние на нее спроса и предложения. Но прогресс здесь практически невозможен. Почему? От регулирования (называемого в Венгрии нормативным), не дифференцированного даже по секторам экономики и исключающего какую-либо «торговлю», мало пользы для повышения эффективности производства. И его воздействие на дифференциацию доходов предприя-

тий считается неприемлемым. Такое регулирование предполагает, что цены внутри страны не могут быть выше мирового уровня, измеряемого на основе валютного курса с учетом таможенных пошлин. Это правило должно применяться не только к предприятиям, издержки которых приближаются к ценам импорта, но и ко всем тем, чья продукция пользуется спросом на внутреннем рынке.

В существующем хозяйственном механизме невозможно успешно использовать финансовое принуждение, потому что повсеместное введение соответствующих правил при ослаблении централизованного управления вызовет многочисленные банкротства. В условиях развитого рынка свободные капиталы постоянно готовы «взяться» за обанкротившиеся предприятия. Но ни в государственном, ни в кооперативном секторах такие капиталы не формируются. Это — результат не дефицита капитала, а централизации доходов, когда на предприятии остается столько средств, сколько в соответствии с директивами вышестоящих органов необходимо для решения экономических задач.

Последние 20 лет центральные органы постоянно вмешивались в деятельность предприятий (и не только провозглашенными нормативными методами): изменялись методики расчета цен независимо от ситуации на рынке, пересматривались программы капиталовложений, кредиты и т. п. Опасаясь банкротств, они одобряли повышение цен производителями и шли на индивидуальное налогообложение, субсидии и льготные кредиты. Вмешательство правительства, ограничивающее независимость предприятий, не случайно: отсутствие рынков капитала, денег и труда требует такой бюджетной и кредитной политики. При этом правительство не допустит общего ужесточения финансовых ограничений.



Бытует представление, будто отрицательные последствия регулирования цен удастся устранить, признав рынок труда и заставив предприятия считать экономию зарплаты не менее важной, чем экономию любых других издержек. Хочу подчеркнуть, что за последние 20 лет ни рабочие, ни руководители не были подготовлены к введению рынка труда, к неизбежным при этом конфликтам между руководством предприятия и коллективом. Подобные изменения еще более непредсказуемо сказались бы на партийных органах и профсоюзах.

Не менее широко распространено и убеждение, что предприятия могут кардинально изменить свою структуру производства лишь под строгим контролем центра, поэтому оправдано ограничение их свободы в инвестиционной деятельности. Ведь и опыт ведущих промышленно развитых стран дает много оснований для сомнений в эффективности рынка денег и капитала.

Подобная идеология подготовила почву для высоких налогов на доходы, предоставления кредитов и субсидий. Причем финансирование основывалось на мероприятиях, планируемых предприятиями и поддерживаемых правительством. Прибыль во внимание не принималась. Такая практика была выгодна и Национальному совету по планированию, и министерствам, но прежде всего финансовым учреждениям — Министерству финансов, Национальному банку Венгрии, Банку государственного развития и т. д., не только сохранившим больше власти, чем было оправдано в новых условиях, но и резко усилившим свои позиции.



Главной жертвой оказалось общество. Вопреки обещаниям, новая практика финансирования капиталовложений не пресекала разбухающие накопления и разрушение уже действующих фондов.

Руководители предприятий стали делить с государственными органами риск, связанный с проектами развития. Если эти органы требовали реализации нового проекта, не обеспечивая ресурсами, ответственность за провал ложилась и на их плечи. С другой стороны, положение руководителей предприятий ухудшилось, поскольку из-за отсутствия четких критериев оценки их деятельности успех зависел скорее от «доброй воли» государственных органов. Неопределенность положения руководителей усугублялась тем, что финансовые органы нередко оказывались ненадежными партнерами: отбирали предоставленные кредиты или непредсказуемо изменяли их условия.

Замена рынков капитала и денег административными мерами была вызвана также тем, что предприятия по-прежнему видели свою задачу в достижении финансовых результатов, в наращивании выпуска продукции, организации сбыта, а не в сохранении и увеличении имущества. Предпринимательской заинтересованности здесь так и не появилось. Дело в том, что, если возникала необходимость в дополнительных средствах, не покрываемых текущими доходами, предприятия не могли получить свободный капитал. Когда же средства превышали рентабельные инвестиции на самом предприятии, отсутствовала возможность выгодно распорядиться ими.

Если мы хотим эффективно хозяйствовать, опираясь на регулируемый рынок, то не должны ограничиваться рынком товаров: необходимы еще и рынки труда, денег и капитала. Без них успеха можно добиться, только если централизованное налогообложение, выдача ссуд и льготных кредитов и иные подобные меры не уступят по результативности этим рынкам и не ухудшат положения предприятий на рынке товаров. Но это нереально.

ВОЗМОЖНО ЛИ «КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЕ» ПОВЕДЕНИЕ В ВЕНГЕРСКОЙ ЭКОНОМИКЕ?

Можно ли вообще при отсутствии капиталистических отношений достаточно сильно заинтересовать в увеличении имущества руководителей предприятий, которые не находятся под строжайшим контролем собственников? Опыт социалистической экономики не слишком обнадеживает. Руководители зачастую беззаботно растрачивают деньги не только государственных предприятий, но и кооперативов, самоуправляемых предприятий (в Югославии). Члены кооперативов и работники самоуправляемых предприятий не ведут себя, как владельцы. В лучшем случае они стремятся обеспечить себе доход.

Порой утверждают, что даже акционеры капиталистических компаний не в состоянии обуздать менеджеров, стремящихся наращивать объемы производства. Далеко не все разделяют эту точку зрения. Владельцы и держатели акций добиваются серьезного отношения менеджеров к имуществу предприятий, прибыли, стоимости акций, дивидендам. Если ущемляются интересы акционеров, они вправе применять санкции.

Допущенные в социалистической экономике ошибки не стоит считать «вечными» на том основании, что до сих пор, к примеру, руководители государственных предприятий не отвечали за прибыль на капитал. Конечно, известно немало примеров рациональной экономики и без прямой материальной заинтересованности, правда, при должной ее организации. Многие руководители идентифицируют себя со своим предприятием даже при слабой связи успехов последнего и их заработков.

Если общество осознает важность стимулов к сохранению и увеличению имущества предприятий (кроме сферы коммунальных услуг) и законодательно их утвердит, то руководители предприятий подчинятся требованию обеспечить доход от капитала. Такой подход предполагает, что деятельность предприятий должна оцениваться не по выпуску продукции или текущей прибыли, а по их финансовым активам. Каждый год предприятие обязано обнародовать как свою текущую прибыль, так и изменение стоимости его имущества. Данная информация важна также для

определения перспективы зарабатывания прибыли. Возврат к этому давно известному простому методу означает, что руководители предприятий будут отвечать за разницу между чистым капиталом, исчисленным на основе затрат на развитие и капиталовложений со скидкой на амортизацию, и капиталом, определенным с учетом ожидаемой прибыли.

Подобные расчеты помогут предприятиям обоснованно решать, целесообразно ли реорганизовать или ликвидировать свои подразделения, использовать свободные ресурсы на собственное развитие либо вне данного предприятия. Те из них, у кого стоимость фондов ниже чистого капитала и кто не в состоянии возвратить заемные средства, должны объявить о потере имущества или о банкротстве.

Итак, исчисляя капитал, можно непосредственно контролировать деятельность предприятий. Если бы рабочим выплачивали ренту с капитала за период их занятости, то самоуправление предприятий, которое развивается с 1985 г., базировалось бы на прямой заинтересованности в сохранении и увеличении их имущества. Цену акций, когда они начнут продаваться и покупаться, также будет контролировать руководство акционерных предприятий.

Такие изменения, дополняющие введение рынков труда, денег, капитала и в некоторой степени противоречащие сложившимся идеалам социалистического общества, свободного от эксплуатации, повышают эффективность общественного производства и благосостояние народа. Старую шкалу ценностей следовало бы изменить. А консерватизм части общества не может быть оправдан трудностями, возникающими при переходе к этим рынкам (опасность инфляции, дефицита, крайней дифференциации доходов, безработицы и внешней неплатежеспособности страны).

Современный рынок — это регулируемый рынок. Чтобы прийти к нему, социалистическое государство должно эффективнее выполнять свои экономические функции. Речь идет об обеспечении соответствия между количеством денег у населения, предприятий и государственных институтов и предложением товаров, между доходами и расходами бюджета; о контроле над бюджетной задолженностью; о создании банковской системы, способной финансировать эффективное хозяйствование предприятий; о контроле над рынком, чтобы предприятия не злоупот-

ребляли своим монопольным положением в качестве покупателей и продавцов; о налогообложении, ограничивающем различия в личных доходах; об изменении структуры расходов бюджета, чтобы инфраструктура соответствовала общественным нуждам; о скоординированности экспорта и импорта.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И СОБСТВЕННОСТЬ

Предпосылка создания эффективного рынка — появление крупного капитала у хозяйственных организаций, которые в своих решениях станут прежде всего ориентироваться на прибыль. Такой перемены в их поведении одними правительственными мерами обеспечить не удастся. Частным предпринимателям необходимы гарантии от государства, что их имущество не будет национализировано и они могут его приумножать (уплатив налоги, в том числе на наследство). Однако этого мало.

При проведении реформ, ориентированных на рынок, в первую очередь надо серьезно изменить положение государственных и кооперативных предприятий, прекратить мелочное регулирование их деятельности административными и партийными органами. Кроме того, нужно создать основу самостоятельного хозяйствования, минимизирующего издержки и ориентированного в перспективе на прибыль, а для этого — изменить отношения собственности, правовое регулирование отношений государственных, кооперативных и частных предприятий.

Рачительного отношения к государственному имуществу в условиях рынка не удалось добиться потому, что распоряжающиеся им административные органы оказались не способны выполнять функции собственника. В 1984 г. попытались сделать шаг по направлению к собственности коллективов работников предприятий. Однако нововведения во многом оставались формальными. Работники стали принимать инвестиционные и стратегические решения, выбирать директора. Но они по-прежнему не вправе получать выгоду от этих решений и брать на себя риск за них. Административные органы сохранили за собой права учредителей и продолжают активно вмешиваться в жизнь предприятий.

Уже на рубеже 60—70-х годов венгерские экономисты осознали, что и администрация, и наемные работники заинтересованы прежде всего в текущих доходах, а не в наращивании имущества. Поэтому они предлагали узаконить различные формы собственности, измерять стоимость имущества и заинтересовывать работников в его приросте через доход. Права собственника в последнем случае стало бы реализовывать специальное министерство, надзирающее за управлением имуществом.

На мой взгляд, измерять стоимость имущества и использовать соответствующие стимулы непросто из-за неизбежной субъективности при определении стоимости капитала. Убежден, что эффективность рынка удастся обеспечить, заинтересовав в приумножении рыночной стоимости имущества не искусственно созданные имущественные центры (министерства), а непосредственно тружеников. Для этого надо преобразовывать государственные предприятия, шире распространять ассоциации и акционерные общества, дать «зеленый свет» объединению капиталов. Однако такой подход может стать ловушкой. Если акции останутся в руках казначейства, как было с имуществом новых банков, то мы по-прежнему будем иметь дело с административной собственностью, лишь формально приспособленной к рыночной системе.

Предпосылку успешного хозяйствования я вижу в том, что имущество предприятия перейдет к многочисленным субъектам, которые будут отстаивать права собственника в своих интересах, покупать и продавать акции, т. е. выполнять рыночные операции с капиталом. Такими субъектами могут быть: граждане, обладающие акциями на собственность; банки, которые часть предоставленных кредитов превратили в акции; инвестиционные общества, от имени своих поручителей выполняющие операции с капиталом. Собственниками акций были бы и предприятия, вкладывающие капитал в акции других предприятий тогда, когда инвестирование на стороне оказывается выгоднее и надежнее.

Рынок капитала можно значительно расширить, если превратить в коммерческие предприятия (хотя бы отчасти) такие бюджетные учреждения, как страховые общества, органы местного самоуправления, университеты и т. п. Увеличение числа собственников акций, действительно заинтересованных в росте стоимости имущества, облегчит соз-

дание биржи ценных бумаг и оценку деятельности предприятий с точки зрения капитала.

Сегодня через отчисления в бюджет государство проявляет свою функцию собственника и право взимать налоги. Если государственной собственностью будут управлять учреждения, реализующие прибыль от капитала, то два вида дохода размежуются. Это потребует сокращения налогов, взимаемых с предприятий. С другой стороны, с распространением операций на рынке капитала увеличится денежный оборот, а вместе с ним — количество денег в обращении. Отсутствие опыта в таких делах и невозможность планировать эти процессы могут привести как к усилению инфляции (из-за излишней эмиссии денег), так и к дефляции.

Еще бóльшую опасность представляет рынок капитала. Известно, что биржи ценных бумаг — наименее солидные учреждения рыночного хозяйства. Кризис 1929—1930 гг. и биржевый крах 1987 г. справедливо вызывают антипатию по отношению к изменениям, при которых допускается спекуляция капиталами. Зачастую ссылаются и на то, что успех ведущих промышленно развитых стран — вовсе не следствие существования рынка капитала, более того, этот рынок не играет определяющей роли. Однако опыт показал, что нельзя планировать все до мелочей, требуя при этом детальной отчетности.

Усовершенствованное самоуправление стало бы одной из альтернатив развития при условии, что будет исключено политическое давление, ограничивающее свободу коллектива, и сомнительное право учредителей ликвидировать предприятие или лишать его статуса самоуправления. Нужно четко регламентировать: чьи интересы представляют работники, распоряжающиеся имуществом предприятия, как частью общественной собственности,— только свои или и общества? В первом случае имеет смысл уменьшить заинтересованность учредителя и увеличить заинтересованность трудящихся в приумножении имущества. Если работники распоряжаются общественным имуществом, то следует установить, перед кем обязаны отчитываться об его состоянии совет предприятия, собрание коллектива.

Реформа требует пересмотра закрепленного в Конституции юридического положения государственной власти, предприятий и граждан, который обеспечит развитие новых форм предприятий, кооперативов, частной собствен-

ности. Если к тому же в ней гораздо более активно, чем сегодня, будут законодательно представлены интересы различных групп общества, только тогда можно говорить о глубокой общественной перестройке. Участие различных слоев и групп общества в управлении станет шагом от косвенного управления хозяйством к полноценному рынку, развертыванию социалистической демократии.

Задачи общественного развития Венгрии были бы проще, если бы не бремя долгов. Сейчас, когда нереально в ближайшем будущем повысить уровень благосостояния и налицо угроза упадка, особенно болезненны потрясения, связанные с изменением отношений собственности. Поэтому эта цель непопулярна среди широких масс, требующих уже сегодня поднять уровень жизни за свой творческий и эффективный труд. Ведь нынешние их жертвы принесут плоды лишь в отдаленной перспективе. Видимо, только угроза кризиса заставляет нас обсуждать и пытаться осуществить преобразования, необходимые для подъема народного хозяйства и изменения структуры власти. Кризис даст нам шанс создать подлинный рынок и добиться эффективной экономики.

Публикацию подготовили Т. БОЙКО и В. БУСЫГИН

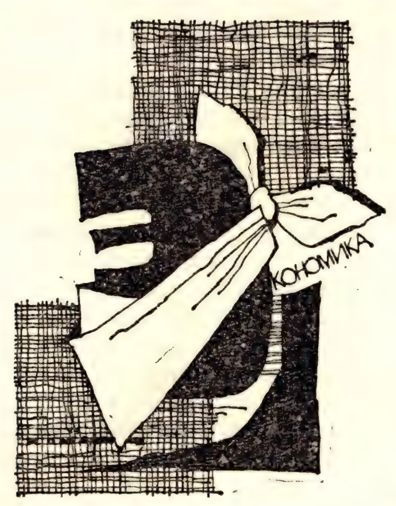


Рис. Н. РАХМАНОВОЙ

Из писем в редакцию

В мире призраков

Современная социально-экономическая политика, опираясь не на перспективу, а на запросы дня, обнаруживает тенденцию к резкому повышению уровня инфляции. Предполагаемая децентрализация управления, передача власти местным Советам, введение хозрасчета в регионах и республиках, резкое перераспределение средств на социальные нужды людей, реформа ценообразования, модернизация и «экологизация» производства не могут не привести к быстрому удорожанию земли, природных ресурсов, производства и рабочей силы.

Призрак Сверхинфляции в ближайшие годы кажется мне неизбежным и закономерным. На повестку дня все очевиднее и убедительнее встает вопрос о частной собственности на средства производства, формировании неиллюзорного несоциалистического «истинного» рынка, что позволит использовать известные экономические инструменты сдерживания инфляции, заложить здоровую основу будущей экономики, снизить уровень социальной напряженности в обществе.

Переход к рыночной экономике затрудняется тем обстоятельством, что различия между социалистической экономикой и рыночной экономикой Запада носят субстанциональный характер. Социалистическая экономика обладает культурно специфическими признаками, «ценностями», которые отличают ее от рыночной экономики, предопределяют особенности перехода к рынку и обусловливают, по всей видимости, характеристики инфляции.

К числу важнейших «ценностей» до переходного периода относились следующие формы экономической организации и культурные институты.

Организация экономики осуществляется на основе следующих принципов: 1) обобществление предприятий; 2) государственная монополия на все продукты, не предназначенные для собственного потребления производителя; 3) Госснаб как Высший хранитель всех материальных ценностей, всех предметов потребления и их распределитель; 4) единый Хозяйственный План, преломляясь в котором, «все организационные воли отдельных частей народного хозяйства получат одно направление и дадут, как в фокусе, максимальный результативный эффект» (Клепиков С. // Народное хозяйство. 1921. № 1—2. С. 37).

Экономические механизмы имеют много общего с рыночной экономикой (в использовании денег, организации внешней торговли, разделении труда, ценах и т. д.). Однако различия более важны, чем сходство. В частности, весьма значимы различия в привычках населения использовать деньги, значительно ограничены функции денег как средств накопления и средств оценки товаров. Отсюда такой феномен, как натурализация заработной платы и связанная с ней проблема эквивалентности денежного тарифа и натурального содержания этого тарифа. Натуральные блага распределяются вне зависимости от денежного тарифа и денежной премиальной системы,

При таком положении трудно надеяться на рост производительности труда и заинтересованность в этом рабочих и служащих.

Особенности экономических механизмов тесно связаны с особенностями экономического криминального поведения. Например, существующий способ внеэкономического административного распределения — просто растрата государственного товарного фонда с точки зрения рыночной экономики. На пути этого распределения рождаются тысячи больших и малых злоупотреблений.

Экономические мифы проистекают из этих различий.

Миф об измеримости трудовой стоимости как постоянный источник экономического реформирования (реформизма). Этот миф имеет свою аксиоматику:

Аксиома 1. Рабочая сила человека есть единственная производительная сила, создающая стоимость.

Аксиома 2. Стоимость продукта определяется рабочим временем, затрачиваемым на его производство.

Аксиома 3. Существует Идеальный Производственный Измеритель всех затрат, как энергетических, так и материальных, который намного превосходит рынок как случайный, эмпирический измеритель.

Как следствие мифо-аксиом возникает проблема измерения трудовой стоимости. Она имеет свою историю и в силу своей неразрешимости порождает все новые и новые экономические реформы, надежды создать Идеальный Производственный Измеритель. Уже в 20-е годы был осуществлен целый ряд экспериментальных экономических исследований по непосредственному измерению трудовой стоимости. Например, таблицы Рудакова, составленные на заводе «Искромет», представляющие цифровые выражения «рабочей силы, ее движения и о конкретных условиях по пути превращения энергии рабочей силы в продукт потребления»; эксперименты на Третьем государственном резиновом заводе по измерению трудовой стоимости и др. (Рудаков М. // Вестник труда. 1921. № 12 (15); Смит М. // Народное хозяйство. 1921. № 1—2.)

В обществе, в котором аксиомы являются основой экономической политики, активно распространяется представление о том, что торговцы ничего не производят. Только рабочий человек является основным производителем национального богатства. Интересно в этой связи проанализировать современные требования бастующих рабочих о необходимости запретить посреднические кооперативы как источник социальной несправедливости. Как показано уже А. Маршаллом, такие взгляды представляют «нападки средневековых времен на торговлю, исходя из того, что она ничего не производит. Однако они целят не в ту мишень. Им следовало бы критиковать несовершенную организацию торговли, особенно розничной». (Маршалл А. Принципы политической экономики. М.: Прогресс. 1983. С. 123).

Представив все «ценности» нерыночной экономики как целое, вероятно, трудно отделаться от ощущения, что переход к рыночной экономике связан с глубинными социокультурными изменениями, которые невозможно осуществить в течение короткого периода времени. Это обстоятельство может оказаться решающим, если не критическим, когда негативные эффекты неосторожных радикальных преобразований превысят позитивные.

М. А. ПОПОВ,
Москва

ПЛАТЕЖИ ЗА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ

К. Г. ГОФМАН,
доктор экономических наук,
Центральный
экономико-математический
институт АН СССР,

М. Б. ВИТТ,
кандидат экономических наук,
НИИЦен Госкомцен СССР,
Москва

Как создать благоприятный «экономический климат» для природосберегающей и природовосстанавливающей деятельности предприятий в условиях полного хозрасчета?

При государственной собственности на природные ресурсы дифференциальная рента может быть использована на любые общественные нужды, однако в рамках административно-командной системы возможность широкого маневра финансовыми ресурсами «рентного» происхождения была использована лишь для устойчивого и обезличенного формирования бюджетных доходов. Прежде всего искусственно занижались оптовые (закупочные) цены на продукцию добывающих отраслей и сельского хозяйства и завышались — в обрабатывающих отраслях. В результате утрачен контроль за образованием и использованием дифференциальной ренты. Восстановить его можно через систему платежей за природопользование.

Предлагаем в валовом национальном продукте вычленить часть, необходимую для поддержания воспроизводства природных ресурсов. Эта часть в отечественной и зарубежной практике принимает форму различных платежей и отчислений предприятий-природопользователей на охрану и восстановление природных ресурсов. Такие платежи имеют рентное происхождение. Вместе с тем они носят явно ценооб-

разующий характер, прямо воздействуют на цены. Дифференциальная же рента по своей природе не является ценообразующим фактором, чем она принципиально отличается от абсолютной ренты.

В действующих оптовых ценах платежи на воспроизводство природных ресурсов достигают 8,5 млрд руб. Однако при ценообразовании на продукцию природоемких отраслей и финансировании воспроизводства природных ресурсов нет связи между поступающими платежами и расходом средств на воспроизводство природных богатств. Она формально существовала только на момент введения оптовых цен в 1967 и 1982 г., а нужна реальная и уже сейчас, до введения новых оптовых цен.

Нормативные документы по радикальной экономической реформе предусматривают формирование новой системы платежей за природопользование. Оно продиктовано необходимостью: установить платежи предприятий за используемые природные ресурсы, включая размещение отходов производственной деятельности; изымать дифференциальную ренту у предприятий-природопользователей через плату за природные ресурсы; полнее отражать в ценах расходы по воспроизводству природных ресурсов и охране окружающей среды; превращать собственные средства предприятий и кредиты в основной источник финансирования природоохранных мероприятий; возмещать ущерб от нарушения норм и лимитов природопользования через штрафы из хозрасчетного дохода предприятия, а собранные средства направлять на централизованное финансирование природоохранных мероприятий. От «весомости» платежей за природные ресурсы будет зависеть переход к преимущественно экономическим методам управления природоохранной деятельностью.

Новые оптовые цены на топливно-сырьевые ресурсы больше, чем действующие, учитывают ренту, особенно ее абсолютную воспроизводственную составляющую. Затраты на воспроизводство природных ресурсов, вошедшие в себестоимость продукции топливно-сырьевых отраслей, составляют 17 млрд руб. Впервые в оптовых ценах появилась дифференциальная рентная составляющая. Но это относится пока только к ценам на нефть и газ, которые приближены к замыкающим затратам и мировому уровню. Дифференциальная рента (около 26 млрд руб.) будет поступать в бюджет. По нашим расчетам, все платежи за природопользование достигнут примерно 43 млрд руб. Это существенно больше, чем сегодняшние 8,5 млрд, но мало по сравнению с тем, что, по нашему мнению, минимально необходимо,— 100 млрд руб.

Впрочем, «активизации ресурсосбережения» может вообще не получиться, если и эта небольшая

часть учтенной в ценах ренты не превратится в необходимый экономический стимул. Предполагается, что рента будет перераспределяться внутри министерства от лучших к худшим предприятиям при цене, ориентированной на среднеотраслевые условия. Только установленный уровень цен на нефть и газ позволит изымать ренту как у лучших, так и у средних предприятий, и только в этом случае она будет поступать в бюджет, а не оставаться в министерствах. Однако и здесь можно усилить стимулирующее значение платежей, если устанавливать их на единицу потребляемого природного ресурса с учетом потерь в недрах, а не на единицу добычи. Недаром сейчас такие платежи называются «фиксированными (рентными) платежами». Они не зависят от сокращения потерь, и предприятия не заинтересованы в повышении нефтеотдачи пластов.

В других отраслях добывающей промышленности часть ренты остается у министерств и используется ими для финансовой поддержки предприятий, хозяйствующих в худших природных условиях (система расчетных цен, «полярных» рентных платежей), а другая часть принимает форму налога с оборота на продукцию перерабатывающих отраслей и повышенных отчислений от прибыли. Таким образом, вновь воспроизводится иррациональная ситуация, когда стоимость продукции перерабатывающих отраслей искусственно завышается относительно стоимости продукции добывающих отраслей со всеми вытекающими отсюда для ресурсосбережения последствиями.

Введение полновесной рентной составляющей лишь в цены нефти и газа, с одной стороны, ограничит общий рост оптовых цен, а с другой — крайне осложнит экономическое стимулирование природосбережения. Но значительно опаснее то, что сохраняются экономические возможности для диктата и уравнительной политики министерств по отношению к подчиненным им добывающим предприятиям. Министерства сейчас разрабатывают специальные инструкции по установлению так называемых «полярных» рентных платежей: положительных — для лучших, отрицательных — для худших, нулевых — для средних предприятий. Из-за сложности ранжировки предприятий по природным условиям их хозяйствования такая мера лишь усилит дотирование отстающих предприятий за счет хорошо работающих. По нашему мнению, предприятия должны вносить платежи непосредственно в бюджет (местный, республиканский, союзный) в зависимости от того, как используются природные ресурсы. А может быть, следует поощрять прямые связи между предприятиями, использующими и воспроизводящими природные ресурсы (например, аренда разведанных запасов полезных ископаемых горнообрабатывающими

предприятиями у геологоразведочных организаций).

Роль министерств при распределении рентных доходов следует свести к минимуму. Дифференциальная рента — это форма реализации общественной собственности на природные ресурсы, способы ее изъятия и перераспределения должны быть в ведении Советов народных депутатов. Особо остро этот вопрос стоит в связи с региональным самофинансированием. Экономически обоснованные нормативы изъятия дифференциальной ренты необходимы для стимулирования природосбережения и для выравнивания стартовых экономических условий при переходе регионов на хозрасчет.

Директивное установление оптовых цен со стабилизацией их уровня на продолжительную перспективу противоречит принципам регионального хозрасчета и природосбережения. Оптовые цены и система платежей предприятий ориентированы пока лишь на хозрасчет предприятий. Новые оптовые и закупочные цены затруднят введение полновесных платежей за использование земельных (в том числе городских), водных и лесных ресурсов, за загрязнение окружающей среды. Что здесь можно предложить?

Во-первых, необходимо переходить к предоставлению природных ресурсов через аукцион. Побеждает тот, кто готов уплатить большую арендную плату. Предусмотренные в новых ценах платежи за землю, воду, лес, охрану окружающей среды носят, как правило, символический характер и могут быть лишь нижним пределом при определении фактических платежей за природопользование. Местным органам власти предстоит следить за соблюдением цен (особенно договорных) на продукцию предприятий-природопользователей. По мере увеличения доли платежей за природопользование в бюджетных доходах целесообразно снижать нормативы отчислений от прибыли в бюджет предприятий-природопользователей, постепенно заменяя их прогрессивным налогом на прибыль. Надо сказать, что такое отношение к плате за природные ресурсы и аукционная форма их предоставления уже практиковались при создании совместных предприятий. Важно распространить этот опыт и на внутреннюю экономику.



Во-вторых, нужно последовательно внедрять дифференцированную плату за нормативное и сверхнормативное использование природных ресурсов. В первом случае плата может оставаться

низкой (как предусмотрено в новых ценах), а во втором — высокой, не ниже замыкающих затрат на сбережение ресурса. Предприятия, сократившие расход природного ресурса по сравнению с установленной нормой (лимитом), получают право на компенсацию своих затрат по ресурсосбережению, которые, как правило, выше действующих и проектируемых платежей за природопользование. Компенсацию можно было бы выплачивать из специальных региональных фондов охраны природы, формируемых, в частности, за счет штрафов за сверхнормативное потребление ресурса. Таким образом, предприятия, перерасходовавшие природные ресурсы, стали бы финансировать те, что снизили их расход по сравнению с установленными нормами.

При этом важно знать действительную ценность природных ресурсов. Уже разработаны нормативы оценки сельскохозяйственных земель страны по зонам, областям, краям и АССР и автономным республикам; по группам и подтипам почв и видам сельскохозяйственных угодий (на основе замыкающих затрат на замещение оцениваемых земель). Эти нормативы используются при исчислении сметной стоимости объектов, которые сооружаются на землях, изымаемых из сельскохозяйственного оборота. А в последнее время эти нормативы служили нижним пределом оценки сельскохозяйственной продукции, когда определялся вклад советских участников в уставной фонд совместных предприятий или их арендная плата за земли. Нормативы при отводе пашни и многолетних насаждений колеблются от 1,3 до 200 тыс. руб./га, при отводе кормовых угодий (пастбищ)— от 0,1 до 81 тыс.

После уточнения и согласования с местными Советами эти нормативы можно использовать для учета стоимости отдельной строкой за балансом основных фондов сельскохозяйственных предприятий. Сама фиксация ценности земли в стоимости ресурсов, предоставляемых государством, помогла бы преодолеть отношение к земле как к «даровому», бесхозному благу. Конечно, зачисление земель «на баланс» и плата за них — далеко не одно и то же. Нормативы платы за землю первоначально могут быть небольшими. Но и такие нормативы в сочетании со штрафами и льготами способствовали бы рационализации землепользования.

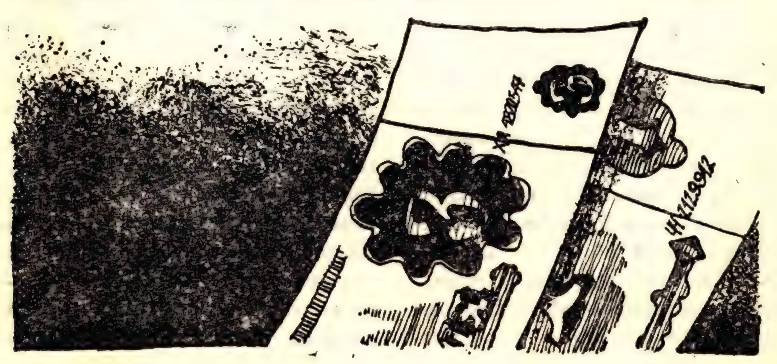
Важная разновидность платежей за природные ресурсы — оплата предприятиями использования окружающей среды для размещения производственных отходов. Плата за нормативно допустимое загрязнение должна компенсировать региональные затраты, необходимые для поддержания требуемого уровня чистоты окружающей среды. Ставки платежей за сверхнормативное (аварийное) загрязнение устанавливаются в соответствии с ущербом в кратном размере по отношению к ставкам



платежей за нормативно допустимый выброс.

Что может служить отправной точкой в определении платы за использование предприятиями городских территорий? Очевидно, ими должны стать нормативы затрат на воспроизводство инженерной инфраструктуры (инженерное оборудование, транспортные пути, инженерная подготовка, благоустройство территории) и рентные платежи. При отводе территории для нового строительства уместны единовременные выплаты, для действующих предприятий — арендная плата. Воспроизводственная составляющая платы компенсирует затраты местных органов власти на развитие городов, а рентная позволяет изымать дифференциальную ренту. Последняя возникает в связи с различным местоположением предприятий относительно центра города, зависит она и от уровня управления, научного и социально-культурного обслуживания, а также курортного и исторического значения города. Кроме того, плата дифференцируется в зависимости от вклада предприятия в развитие территории. Рассчитывают ее местные Советы по единой методологии.

Платежи за городские земли дифференцируются по союзным республикам, а в РСФСР и на



Украине — по экономическим районам; рознятся они и по городам разной величины. Нормативы затрат на инженерно-транспортное обустройство устанавливаются на основе укрупненных нормативов: от 185—385 тыс. руб./га — по городам с численностью населения до 50 тыс. человек, до 320—2000 тыс. руб./га — свыше 1 млн человек.

При расчете платы за использование городских земель нужна и специальная экономическая оценка территории. Ее следует отличать от комплексной градостроительной оценки, которую проводят для обоснования генпланов развития городов и расчетов эффективности капитальных вложений. В комплексной оценке учитываются прошлые затраты на коммунальное хозяйство, электроосвещение и газификацию городов, воспроизводство рабочей силы (здравоохранение, развитие культуры и спорта, образование, строительство жилья и т. п.); входит в нее и плата за охрану окружающей среды, за забор воды. Нельзя допустить их повторного счета в плате за территорию. Другое дело, если предприятия по соображениям экологии выводятся за черту города. В этом случае для них необходимо установить специальную систему штрафных платежей за городскую землю.

Сегодня в новой системе цен установлены платежи предприятий за охрану и воспроизводство природных ресурсов. Их назначение — образовывать специализированные централизованные источники финансирования природоохранной и природовосстанавливающей деятельности. Но такие платежи, как правило, поступают в «общий котел» бюджета. Считаем, что бюджетное субсидирование охраны и воспроизводства природных ресурсов должно быть явным, а не скрытым. Это необходимо, в частности, для перевода на полный хозрасчет предприятий природовосстанавливающих отраслей (геологоразведка, лесное хозяйство), где велик разрыв во времени между затратами и полезным эффектом. В них целесообразно создавать централизованные фонды воспроизводства природных богатств из платежей предприятий-природопользователей. Средства фондов могут расходоваться для оплаты результатов деятельности предприятий-природовосстановителей.

До последнего времени основным источником капиталовложений в охрану окружающей среды был госбюджет. В новых условиях хозяйствования таким источником должны стать собственные и заемные средства предприятий. Поскольку возможности предприятий расходовать средства на природоохранные нужды будут в 13-й пятилетке весьма скромными, необходима финансовая регламентация их природоохранной деятельности — скажем, у них будут создаваться специализированные фонды охраны природы в составе фондов развития произ-



предприятий за выброс загрязнений в пределах норм целесообразно уменьшать на величину отчислений от прибыли в специальный фонд охраны природы.

Мы считаем, что с созданием территориального управления природопользованием и возрастанием роли местных органов в природоохранной деятельности возникла необходимость в целевых региональных фондах охраны природы. Они нужны на уровне областей, краев, автономных, союзных республик без областного деления.

водства. Это особенно актуально для экологически опасных предприятий топливно-энергетического, металлургического и химико-лесного комплексов.

Годовая сумма амортизационных отчислений на охрану природы в промышленности приближается сейчас к 1 млрд руб. Ее можно существенно увеличить, если разрешить ускоренную амортизацию природоохранных объектов с использованием соответствующих сумм сугубо на образование специального фонда охраны природы. Возможны и другие способы, поощряющие природоохранную деятельность предприятий. Это льготы по расчетам с бюджетом и вышестоящими органами, льготные условия кредитования и др. Размер платежей



Источниками таких фондов стали бы часть платежей предприятий за природопользование; платежи за загрязнение окружающей среды; добровольные взносы предприятий, организаций и граждан; доходы от природоохранных лотерей и т. п. Поначалу региональные природоохранные фонды будут формироваться за счет поступлений от предприятий и граждан, возмещающих ущерб от нарушения норм и правил рационального природопользования. Показательно, что после создания такого фонда в Эстонии объем штрафов только за загрязнение вод возрос более чем в 20 раз, причем не потому, что увеличились масштабы загрязнения, а потому, что соответствующие суммы перестали перечисляться в союзный бюджет.

Региональные фонды охраны природы должны идти на финансирование региональных природоохранных нужд, на стимулирование предприятий к сверхнормативному природосбережению. Причем как санкции, так и поощрения за сверхнормативный расход (сбережение) природных ресурсов должны основываться на их оценке по замыкающим затратам. Эти фонды можно использовать не только на финансирование, но и на кредитование природоохранной деятельности предприятий. В перспективе на их основе могли бы создаваться региональные банки природопользования.

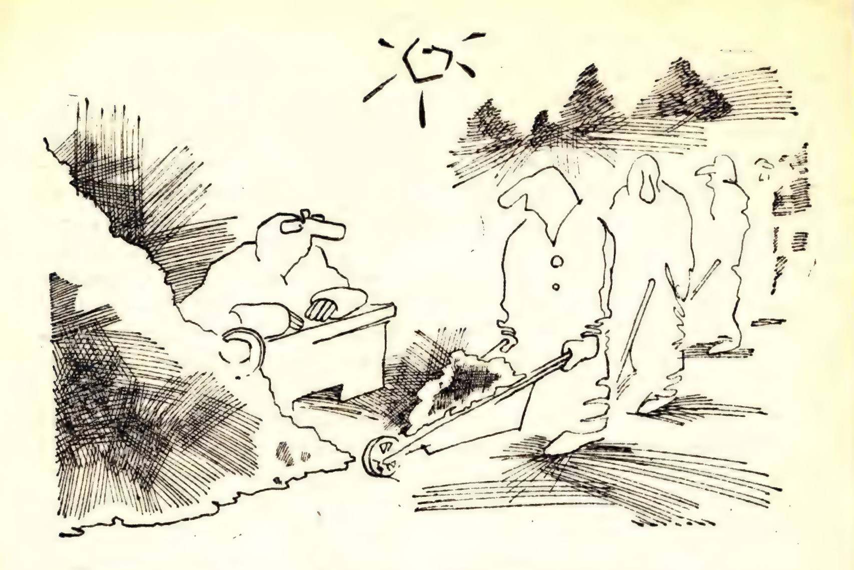
Как видим, возможности платного природопользования немалые. Однако отказываться от госзаказов в сфере охраны окружающей среды и использования природных ресурсов в 13-й пятилетке было бы преждевременным. Эффективность платного природопользования в решающей мере будет зависеть от состояния контроля и нормирования использования природных ресурсов.

ПРИРОДУ ЗАЩИТИТ РЫНОК

В. В. СЕДОВ,
кандидат экономических наук,
Свердловск

Не стоит уповать на одну такую кардинальную меру, с помощью которой можно, как архимедовым рычагом, сдвинуть с места всю экономику, улучшить отношение предприятий к природе. Не станут панацеей и экологические налоги, о которых писал в «ЭКО» (1989. № 2) Н. А. Кронов. Идея подобного налогообложения давно предложена зарубежными экономистами, однако широкого применения в странах Запада не нашла.

Налоги слабо стимулируют поиск экологически чистых технологий. А затраты на очистные сооружения и налоги ощутимо



отражаются на ценах, бьют по конкурентоспособности национальной экономики. Поэтому государственный экологический контроль смягчают налоговыми льготами. Часть издержек предприятий на охрану природы или компенсацию наносимого ей ущерба покрывается за счет государственных субсидий и дотаций, льготных займов. Но при этом компании стремятся не снизить, а завысить затраты, рассчитывая на более щедрую государственную помощь.

Неудивительно, что в широком спектре мер стимулирования природоохранной деятельности предприятий западные экономисты выделяют те, которые способны обеспечить экологичность производства при минимальных затратах капитала. Например, в США широко применяются рыночные методы экологического регулирования. В их основу закладывают так называемый «баббл-принцип» («принцип пузырька»). Устанавливается государственный контроль не над каждой отдельной трубой, котлом, печью, а над всем предприятием с его многочисленными трубами, печами, котельными и прочими установками, загрязняющими среду. Для предприятия устанавливается общий объем выброса тех или иных загрязняющих веществ: углеводородов, окислов серы или азота, твердых частиц и т. д. Как бы предполагается, что предприятие находится под огромным куполом («пузырем»), где не должен превышаться указанный уровень концентрации загрязняющих веществ. В пределах этого уровня предприятие само определяет объем выбросов из отдельных труб. Нет единых тре-

бований к отдельным источникам загрязнения. Предприятия могут выбрать разнообразные способы достижения общего норматива: перейти на более чистый вид топлива, заменить один вид технологии другим, изменить профиль производства, сократить его объем и даже закрыть наиболее грязные цехи и участки.

Еще нагляднее преимущества при распространении «баббл-принципа» на все предприятия региона. Для них законодательно устанавливается общий лимит (или норматив) выбросов. Если одни предприятия сумели найти эффективные и недорогие способы обезвреживания отходов и их выбросы ниже регионального норматива, то другие могут приобрести у них право на выброс сверх среднего уровня (но в рамках регионального норматива). Плата за загрязнение идет не государству, а преуспевающим предприятиям.

В нашей стране после введения платы за загрязнение (в соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О коренной перестройке дела охраны природы в стране») и перехода предприятий на подлинный хозрасчет тоже появятся условия для подобных рыночных отношений. По примеру некоторых штатов США можно предусмотреть прямую оплату предприятиям части стоимости их очистного оборудования теми, кто воздержался от установки собственного оборудования, и платежи через посредничество специальных «экологических банков». Такие платежи не только «давят» на загрязнителей, но и поощряют предприятия, резко снижающие выбросы. Премия, возмещающая затраты на охрану природы, может стать источником дополнительной прибыли предприятий.

По подсчетам американских экономистов, при использовании «баббл-принципа» на одном предприятии для снижения выбросов на 60 % потребуется почти вдвое меньше средств, чем при традиционных мерах контроля над каждым источником загрязнения (трубой, печью). А при его распространении на все предприятия региона — в 6,6 раза. Согласно данным Агентства по охране окружающей среды США, использование рыночных рычагов экологического контроля над загрязнением воздуха позволило стране сэкономить с 1979 по 1988 г. свыше 4 млрд дол. без ущерба для природы.

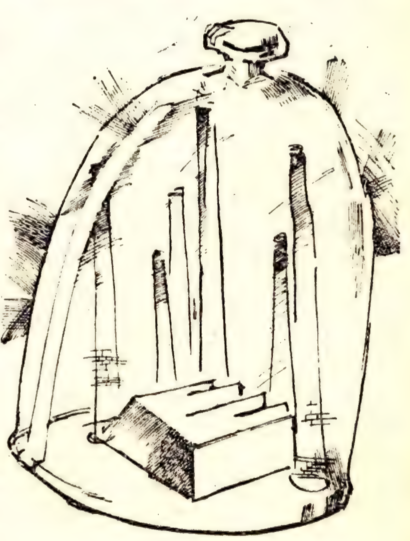
В ряде стран Западной Европы и США созданы «биржи отходов». Они занимаются сбором, обработкой и распространением информации об образующихся в регионе отходах (об их физико-химических свойствах, составе, объеме). Биржи становятся посредниками между производителями отходов и их потенциальными потребителями, расширяют возможности утилизации без больших дополнительных затрат. Затраты иногда ограничиваются уплатой за перевозку (если направлявшиеся прежде на свалки или

в водоемы отходы оказываются пригодными для производственных нужд). Даже если необходимо сортировать, сепарировать или иным способом обрабатывать отходы, то у двух, трех и более предприятий (производителей отходов и их потребителей) больше возможностей сделать все сравнительно недорого, чем у одного. К тому же обмен отходами, как правило, не требует создания дополнительных звеньев в сложившейся производственной структуре региона. Сказываются преимущества специализации и кооперации. Развитие этих специфических рыночных отношений зависит от цен на «биржах отходов». Цена на отходы должна стимулировать их использование вместо первичного сырья.

Известны два вида цен: позитивные и негативные. Позитивные — обычные цены, по которым происходит купля-продажа отходов, пригодных для производственного потребления без предварительной подготовки. Негативные цены — плата производителей отходов предприятию, забирающему такие отходы, которые можно употребить с пользой лишь после переработки, требующей дополнительных затрат. Подобный подход логичен. Ведь производитель таких отходов должен платить за их размещение на свалках и за загрязнение среды. Напомним, что в США стоимость размещения твердых отходов на свалках достигает 100 дол. за тонну, а особо опасных — 2500 дол.

Рыночные отношения помогут создать систему коллективной экологической ответственности предприятий региона. Они начнут сообща искать пути наиболее экономичной охраны природной среды.

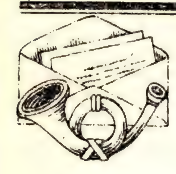
Разумеется, рыночные отношения не приведут к полному прекращению загрязнения среды. Но во множестве регионов нашей страны концентрации загрязняющих веществ на порядок превышают ПДК. И значит, пока мы можем говорить не о прекращении, а лишь о сокращении выбросов. При острейшем дефиците госбюджета, недостатке средств на решение первоочередных социальных вопросов нельзя не думать и об удешевлении защиты природной среды. А значит, «рыночный вариант» нам может быть впору. Он не исключает и дру-



гих средств природоохранного контроля (тех же экологических налогов).

Организаторами рыночных отношений для создания системы коллективной экологической ответственности должны стать местные Советы и отделения Госкомприроды. Они будут квалифицированно устанавливать региональные ПДК и лимиты на выбросы, определять размер платы за загрязнение. Кому этим заниматься, как не хозяевам региона?

Рис. Д. МАСТИХИНА



Из писем в редакцию

Страшная зависимость

Зависимость нашей экономики от диктата международных финансовых организаций может оказаться мягче и плодотворней нынешней зависимости от все никак не перестраивающейся административной машины, хотя и нашей, отечественной. А трактовка дефицита как богатства нации подразумевает, что при большом внешнем долге, если в недрах нашей бюрократии родится вывод о необходимости приостановки реформ или даже о возврате к сталинизму, то в этом случае пусть люди, имеющие власть принимать решения, трижды подумают и взвесят возможную реакцию кредиторов и ее последствия. Большой внешний долг стал бы одним из главных гарантов продолжения процессов политической и экономической демократизации. Хотя еще раз скажу, что все это спорно и еще раз спорно.

Я не согласен с тем, будто наш аппарат «идет на увеличение экономической зависимости с большой готовностью». Скорее всего, он идет на это через большое «не хочу». И все же будучи развращен нефтяным экспортом и хлебным импортом, вследствие страшной инерционности управленческой машины, по-прежнему не воспринимающей идей рыночного регулирования, он и цепляется, прежде всего в силу привычки и некомпетентности, а затем уж в силу специфических интересов (тут я с Нуйкиным не согласен), за методы макроэкономического диспетчирования, пытается из Москвы управлять всеми, теперь уже не всеми, а основными, связями в натуре. В этих условиях валюта ему необходима как никогда, без нее его планы и директивы покажут из щелей нестыковки еще более острые и обескураживающие дефициты.

Если верить нашим снабженцам, то сейчас мы уже не на пороге, а за порогом экономического кризиса. Если раньше лихорадило нас в начале квартала, а к концу положение выправлялось, то ныне наши поставщики смело идут на срыв договоров: конденсаторов 5 и 1000 мкф нет и не будет (поставщик из города Камо), шнура ШВП, по-видимому, тоже, в дефиците картон и прочее и прочее. Не лучше обстоят дела по новому оборудованию.

Спустили директиву: в следующем году дать 70 % прироста товаров народного потребления. Под этот объем в рознице мы заключаем договоры, затем, исходя из этого, нам утверждают госзаказ.

Сейчас он (говорят, пока) 100 %. А если б 50 %? 50 % от чего, от заключенных договоров? Но ведь договоры эти мы заключили из-под палки, руководствуясь спущенной цифрой. Так какая, к черту, разница — 50 или 100 %, какой смысл имеют все эти споры (которые, кстати, сами собой поутихли)?

Как ни кружи, а все нам выходит боком. Ибо полумерами Административную Систему не возьмешь. В свое время большевики брали буржуазию и Сталин нэповскую экономику не полумерами — мерами. И выиграли.

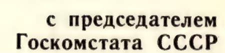
Решительное внедрение рынка: снятие ограничений (кроме ограниченного перечня товаров) с цен. Решительное антимонопольное законодательство, возможно даже (здесь надо быть диалектиком) с упором на административные рычаги. Большие кредиты (как ныне предлагает Шмелев: под золотой запас) — своеобразный самоплан Маршалла. Цель: уравновесить товарную и денежную массы — тогда рынок заработает.

В. В. ФЕЛЛЕР,
Уральск

ОТ РЕДАКЦИИ. Пользуясь случаем, желаем членам Клуба друзей «ЭКО» в Уральске плодотворной и интересной работы.



БЕСЕДА



с председателем Госкомстата СССР

В. Н. КИРИЧЕНКО

ОЧИЩЕНИЕ СТАТИСТИКИ

— Вадим Никитович, есть ли какие-то улучшения в статистике? И как Вам видятся ее задачи?

— Долгое время статистика была «служанкой» директивного планирования, которое определяло и заказ на круг показателей, и методологию. Она была поставлена в такие условия, что открыто могла говорить только об успехах, подтверждая их не абсолютными данными, а обилием «процентов выполнения плана» и темпами роста. Методология построения этих данных не позволяла сопоставить их с показателями других стран. Установка на показ успехов и преимуществ порождала деформации методологии, обслуживающие эти устремления. Все это породило недоверие к официальным данным и у нас в стране, и за рубежом.

Но руководящим политическим и хозяйственным органам страны, союзных республик, краев и областей статистика предоставляла обширную и достаточно полную статистическую информацию, не замалчивая срывы, недостатки и упущения в функционировании экономики, ее отдельных отраслей, территорий и предприятий. Делалось это для узкого круга, для служебного пользования. Перестройка в обществе, переоценка взглядов на прошлое, активный поиск выхода из кризисных ситуаций обострили проблему надежности, достоверности статистической информации.

Заметные изменения дела статистики в стране начались после июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС. Статистические органы получили новую структуру. Чисто статистические службы слиты с вычислительной системой. Все организации областного и районного уровней переведены на полный хозяйственный расчет, им даны права государственных предприятий, их экономическая связь с госкомстатами СССР и союзных республик осуществляется через госзаказ на статистические работы.

Оперативнее стали подготавливаться материалы об экономическом и социальном развитии страны. Резко сокращены сроки получения и разработки отчетности — руководящие, экономические и хозяйственные органы всех уровней получают оперативную информацию в первую неделю после отчетного периода.

В центре и на местах готовятся совместно с другими экономическими органами экономические обзоры о положении страны, экономическом и социальном развитии союзных республик. Расширяется круг тем и проблем, освещаемых статистикой, особенно в социальной области.

Пересматривается и упорядочивается вся действующая отраслевая и межотраслевая отчетность. Пересмотрена и несколько упрощена межотраслевая отчетность на 1989 г. Вдвое сокращен объем статистической информации, разрабатываемой колхозами и совхозами, межхозяйственными и другими сельскохозяйственными организациями. С 1 января 1989 г. по решению Госкомстата СССР прекращено действие форм отраслевой статистической отчетности. Министерствам и ведомствам предложено сформировать ее заново. Инструкции по составлению отчетности приведены Госкомстатом СССР в соответствие с требованиями законов о государственном предприятии и о кооперации. Но остается еще немало нормативных актов по статистике, требующих упрощения, и статистические органы над этим работают.

При Госкомстате СССР, госкомстатах союзных республик начали функционировать информационно-издательские центры. Информационно-издательский центр Госкомстата СССР практически ежедневно издает для средств массовой информации пресс-выпуски с оперативными статистическими данными. С 1988 г. издаются пресс-бюллетени, отдельные статистические разработки, данные единовременных учетов, обследований и другая оперативная информация. Значительно

расширено издание статистических сборников по народному хозяйству в целом, по отдельным его отраслям.

Для научно-исследовательских учреждений, высших учебных заведений открыты архивы статистических органов.

— Все названное Вами важно, но достаточны ли эти меры для коренной перестройки статистики?

— Конечно, это только первые шаги.

— И каковы основные задачи статистики на нынешнем этапе?

— Первой целью я бы назвал достоверность статистических данных, их надежность, и восстановление тем самым доверия к ним.

Начался пересмотр существующих методологий и методик, чтобы очистить их от всевозможных приукрашивающих приемов. Мы работаем над повышением научного уровня методологии, сопряженности между различными разделами статистики, а также с международными стандартами.

Для пересмотра существующих методик Госкомстатом СССР создана группа, куда вошли ведущие специалисты Госкомстата, Госплана, Минфина, Госкомцен СССР, ученые-экономисты. Образованы рабочие группы по отраслям статистики.

На 1989—1990 гг. предусмотрено около 50 методологических работ по различным направлениям статистики. Среди них:

* исчисление показателей динамики инфляции, покупательной способности рубля;

* исчисление индекса стоимости жизни населения с различными уровнями доходов;

* расчет валового национального продукта с применением структурной группировки международной стандартной системы национальных счетов;

* составление основных сводных счетов народного хозяйства в соответствии с принципами международной системы национальных счетов;

* расчеты темпов роста национального дохода и валового национального продукта на основе индексов-дефляторов по товарам-представителям;

* определение избыточных сбережений населения (неудовлетворенный спрос);

* составление отчетного баланса финансовых ресурсов по СССР и территории союзной республики;

* система статистических показателей, характеризующих потребительские свойства товаров народного потребления, определение экономического содержания и состава розничного товарооборота и платных услуг (устранение повторного счета).

Как видите, работа большая и ответственная. Мы рассчитываем, что, осуществив ее, войдем в ту систему расчетов показателей, которой пользуется весь мир.

Кое-что сделано по пересмотру уже публиковавшихся данных. Вы, наверное, заметили, что последние публикации динамики национального дохода и других общеэкономических показателей освобождены от влияния методологических искажений, принятых для элиминирования сокращения производства и потребления алкоголя после 1985 г. В них раскрыт рост дефицита государственного бюджета, о котором до 1988 г. широкая общественность и не подозревала. Стали публиковаться размер государственного долга, индексы средних цен покупок потребительских товаров, расширены данные об экологической ситуации. Приведены расчеты потребления мяса без сала и субпродуктов (поправка к прежним данным на 8 кг), при оценке сбора зерна мы переходим от бункерного веса к весу зерна после его подработки, т. е. по стандартной влажности и засоренности (поправка на 13—15 млн т).

Вторая цель — усиление аналитической функции статистики. Конечный результат статистической работы — не сам по себе учет и получение цифр, а аналитический вывод из них. Мы ставим перед собой задачу уже в ближайшее время реализовать это требование, обеспечивая и прогностическую направленность анализа.

— Здесь, видимо, есть и сугубо исследовательская деятельность?

— Надо широко привлекать науку. В статистике немало проблем, у которых нет надежного научного решения. Например, исчисление экономического роста с учетом качественных структурных сдвигов, появления принципиально новых видов продукции и услуг, повышения роли интеллектуальных форм деятельности. Или теория, показатели и особенности инфляционных процессов, расчеты покупательной силы рубля, обеспечение единства оценок финан-

сово-стоимостных и материально-вещественных аспектов воспроизводства, выход на обобщающие показатели влияния научно-технического прогресса на эффективность производства, да и сами показатели интенсификации производства. Или обоснование системы социальных индикаторов развития страны — тоже невспаханная целина науки.

Третья цель — расширение гласности статистической информации. Я думаю, что научные круги и широкая общественность обратили внимание на расширение круга публикаций, разнообразие форм и стабильность их выпуска. По этому пути мы будем двигаться энергично. Сокращается зона секретности в экономической статистике.

— Но не всегда известно, как получена та или иная цифра.

— Открытость статистики подразумевает и открытость методик. Альтернативные расчеты показателей смогут производить не только статорганы, но и другие организации, а также отдельные ученые. Конечно, при соблюдении главных условий: обеспечении единства исходной статистической базы, открытости и конкретности методологии альтернативных расчетов и, наконец, компетентности разработчиков альтернативных оценок.

Актуальная задача — освоение и внедрение новейшей информационной технологии, современной электронно-вычислительной техники.

Таким образом, усилия советских статистиков направлены на совершенствование методологии формирования и повышение достоверности информации, большую ее открытость.

— Можно ли выделить какие-либо приоритетные направления статистических работ?

— Ведущее звено всей цепочки проблем достоверности, углубления анализа экономических и социальных процессов, пункт притяжения обостренного внимания общественности — исчисление индексов цен. Опыта здесь еще мало, хотя бы потому, что долгое время отрицалось само повышение цен.

До последнего времени государственная статистика исчисляла так называемый индекс прейскурантных розничных цен. Это не показывало изменения цен в народном хозяйстве в связи с появлением новых или несколько измененных товаров и услуг, машин и оборудования, возросшей долей импортных средств производства и товаров народного

потребления. Внедрение нового хозяйственного механизма, переход предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование расширили рамки договорных и других цен. Появились товары кооперативов и лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

Надежное исчисление индексов цен (оптовых, заготовительных, на строительно-монтажные работы, тарифов на транспорт, розничных цен и тарифов на платные услуги населению и т. п.) позволяет выйти на реалистические оценки динамики важнейших общеэкономических показателей. Исчисление индекса цен имеет и острое социальное значение: ведь на основе этих данных можно будет принимать решения о корректировках оплаты труда, пенсий и пособий, стипендий и т. п.

— И как конкретно устроена сейчас система слежения за ценами?

— Для реального отражения динамики цен потребительских товаров Госкомстат СССР регулярно проводит наблюдения за их уровнем и динамикой по 650 товарам-представителям в выборочной сети магазинов государственной торговли во всех областных, краевых, республиканских центрах (150 городов). Для анализа изменений цен на товары кооперативов и индивидуальной трудовой деятельности в каждом областном, краевом, республиканском центре отбираются 2—3 кооперативных предприятия или государственных магазина, где продаются эти товары.

Наблюдение за ценами на продовольственные товары отражает изменения их движения, а также удельного веса продукции, реализуемой по более дорогим ценам через коопторги и колхозный рынок. В первом полугодии 1989 г. цены продовольственных товаров в горкоопторгах были в 2 раза выше, чем в государственной торговле, на колхозном рынке — в 2,6 раза, но доля их в общем товарообороте составляла соответственно 5,1 и 4,7%.

На основе индексов цен товаров-представителей непродовольственных и продовольственных товаров будет строиться обобщающий индекс цен на всю товарную массу, реализуемую через государственную, кооперативную и колхозную торговлю.

Определение индексов цен дает ключ к оценке масштабов и динамики инфляции. Но в наших условиях, когда основная масса цен регулируется директивно, еще более мощный

фактор инфляции — вынужденные накопления денежных средств из-за углубляющегося дефицита многих видов товаров для населения и продукции производственно-технического назначения. Поэтому мы стали пользоваться двумя понятиями: видимая (от цен) и «подавленная» (от дефицита) инфляция. На последнюю, по предварительным оценкам, в первом полугодии 1989 г. приходилось три четверти прироста инфляции.

— Но до сих пор не публикуются обобщающие оценки инфляции...

— Чтобы на них выйти, надо основательно потрудиться в области и методики, и статистических наблюдений, и практических расчетов. А пока этого не было, статистические органы стали публиковать отдельные характеристики инфляционных процессов — долю товарооборота, покрываемую ростом средних цен, динамику всех денежных доходов и эмиссии денег, соотношение динамики денежных доходов и расходов населения на покупку товаров и оплату услуг. Среднегодовой прирост доходов за 1986—1988 гг. составил 5,5%, а расходов населения на товары и услуги — 4,3%. За январь—сентябрь 1989 г. первые увеличились на 12,2%, а вторые — на 9,2%, в приросте товарооборота свыше четверти приходится на увеличение розничных цен.

— Существуют и другие способы исчисления инфляции, не через товары-производители...

— Для оценки социальной ситуации в стране, осуществления социальных программ принципиально важна разработка минимального потребительского бюджета. Впервые опубликовано распределение населения по доходным группам. В 1988 г. 36 млн человек (12,6% населения) имели среднедушевой доход до 75 руб. в месяц. Половина малообеспеченного населения — это многодетные семьи, пятая часть — пенсионеры, столько же — матери-одиночки. Сейчас необходимо совершенствовать систему показателей уровня и образа жизни советских людей, отражающих истинное положение дел.

В ближайшее время предстоит завершить и опубликовать результаты Всесоюзной переписи населения. Это крупнейшее статистическое исследование существенно углубит и уточнит наши представления о жизни страны.

К числу весьма актуальных и приоритетных работ следует отнести международные экономические сопоставления. Их

надо поставить на новую основу и методически, и организационно. Такой основой стало включение Госкомстата СССР в международные экономические сопоставления, проводимые органами ООН, а также совместные действия со статистическими органами капиталистических стран: федеральным статистическим управлением ФРГ, статистической службой Австрии.

— И что мешает появлению сопоставительных справочников?

— Международные сопоставления трудоемки. Как показал опыт организаций ООН, каждый этап сопоставлений по данным за один год занимает около пяти лет. Но на это надо идти, поскольку участие в таких исследованиях обогатит нас в методологическом плане, позволит получить международное признание результатов сопоставлений социально-экономических показателей. Совместно с международными организациями прорабатывается вопрос об интеграции системы баланса народного хозяйства с системой национальных счетов, применяемых за рубежом.

— У всех уже навязла в зубах критика пресловутого «вала». Его критикуют чуть ли не с момента появления, а он все существует. В чем причина его живучести?

— Некоторые экономисты-публицисты сделали критику показателя валовой продукции почти профессией. Трезвый, по-настоящему профессиональный подход позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, общеэкономические показатели не могут быть плохи сами по себе, каждый из них освещает определенную зону целостного процесса воспроизводства. Плохими могут быть методы их счета, а способы использования неправильными, противоречащими самой природе показателей. У нас уже достаточно опыта, чтобы твердо знать: ни один из общеэкономических показателей сам по себе не может ни «испортить» экономику, ни быть «палочкой-выручалочкой». Для успешного развития экономики нужно совершенствовать или в корне изменить хозяйственный механизм, а не охотиться за удачным стоимостным или натуральным показателем.

К описанию чистого конечного результата деятельности материального производства ближе всего национальный доход. На его базе и следует исчислять эффективность общественного производства.

Создаваемые текущим производством материальные источники дальнейшего воспроизводства более адекватно, чем другие показатели, описывают конечный общественный продукт. Он отражает весь объем ресурсов на данный период, которым располагает общество и может использовать на непроизводительное потребление, восстановление потребленных средств производства и на накопление.

Совокупный общественный продукт отражает реальные потоки материальных благ в стоимостном выражении между различными хозяйственными звеньями. Поэтому он содержит повторный счет. Используется в балансе народного хозяйства как расчетный на макроуровне при определении межотраслевых связей и пропорций, межрегиональных связей, соотношения между I и II подразделениями и т. п. Конечно, было бы ошибкой использовать его для определения эффективности или выдавать за показатель конечных результатов производства.

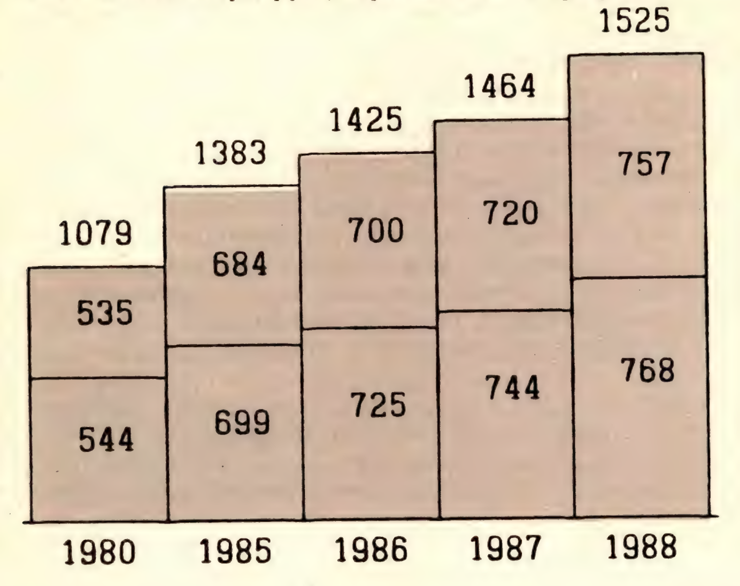
В отличие от всех предыдущих показателей валовой национальный продукт включает еще и сферу непроизводственных услуг, т. е. результаты всех хозяйственных единиц как производственной, так и непроизводственной сферы. Этот показатель с недавних пор разрабатывается Госкомстатом СССР в соответствии с методическими рекомендациями статистических органов ООН. На его основе возможны прямые сравнения уровня и темпов экономического роста СССР и зарубежных стран.

— В материалах к государственным планам указывается на необходимость улучшить соотношение между конечным и промежуточным продуктом. В публикациях раньше не было такого деления, его ввели только сейчас. Или это считает только Госплан, а Госкомстат не считает?

— Конечный продукт — часть совокупного общественного продукта за вычетом стоимости производственного потребления предметов труда (промежуточного продукта). Он характеризует результат годового общественного производства. По материально-вещественному составу конечный продукт состоит из предметов потребления и тех средств производства, которые используются для возмещения выбытия основных производственных фондов и их капитального ремонта, для производственного накопления.

Ускоренный прирост конечного продукта в сравнении с приростом промежуточного продукта в целом говорил бы

о прогрессивных изменениях в пользу конечных результатов и повышении эффективности производства. Соотношения между конечным и промежуточным продуктом (в фактических ценах, млрд руб.) приведены на графике.



До 1987 г. прирост конечного продукта отставал от промежуточного. Народное хозяйство медленно переориентировалось на конечные результаты. В 1985 г. по сравнению с 1980 г. на 1 рубль прироста промежуточного продукта приходилось 0,963 руб. прироста конечного продукта, а в 1986 г. — лишь 0,617. В 1987 г. наметился перелом: соотношение приростов стало в пользу конечного продукта — 1 : 1,026 и в 1988 г.— 1 : 1,564.

Таким образом, только в 1988 г. произошли заметные положительные сдвиги в соотношении между приростами конечного и промежуточного продукта. Эти же соотношения в сопоставимых ценах были следующие: 1986 г. — 1 : 0,803; 1987 г. — 1 : 0,807; 1988 г. — 1 : 1,649.

Данные эти мы рассчитываем постоянно и публикуем в статистических сборниках по балансу народного хозяйства.

— Из сообщений Госкомстата следует, что объемы производства растут меньше, чем зарплата. Из чего же платят?

Что здесь: какая-то хитрая механика счета или еще что-нибудь?

— Никакой хитрой механики счета здесь нет. Соотношение этих цифр говорит о самом остром деструктивном противоречии: резкое ослабление директивных ограничений в оплате труда, формировании цен, распределении доходов предприятия в условиях дефицита привело к ценовому нагнетанию прибыли, а отсюда доходов и оплаты труда, неадекватных реальному приросту продукта и эффективности производства.

Так, за девять месяцев 1989 г. объемы работ подрядных строительно-монтажных организаций снизились на 1%, отправление грузов на железнодорожном транспорте МПС упало на 1,6%. При этом производительность труда возросла соответственно на 3 и на 0,3%. А среднемесячная зарплата одного работника увеличилась соответственно на 8,2 и 4,8%.

— В сообщениях Госкомстата было принято отмечать, что население увеличило расходы на покупку продуктов. Это очень туманная формулировка. Как происходит это увеличение — за счет повышения цен или еще чего-либо?

— Если Вы заметили, Госкомстат СССР в данном случае ушел от, как Вы выразились, «туманных формулировок» уже по итогам первого полугодия 1989 г. В частности, за девять месяцев прошлого года общий объем розничного товарооборота увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 26,7 млрд руб. (9,9%). Из общего объема прироста товарооборота более 20% (на 6 млрд руб.) прироста получено за счет увеличения среднегрупповых розничных цен: более чем на 3 млрд руб. увеличилась продажа товаров организациям, учреждениям и предприятиям (мелкий опт) по безналичному расчету и за наличные деньги; 30% прироста приходится на алкогольные напитки (8,1 млрд руб.). Собственно же товарная масса, проданная населению, выросла примерно на 9,5 млрд руб., или на 4,3%.

Что же касается увеличения расходов населения на покупку продуктов питания, то их в торговлю за девять месяцев поступило меньше плана на 3,7 млрд руб., и хотя есть рост в сравнении с соответствующим периодом на 1%, но его недостаточно, так как он обслуживает только прирост населения, не улучшая обеспеченность продуктами.

Это не замедлило сказаться на ценах колхозного рынка, которые за январь-сентябрь по сравнению с тем же периодом

прошлого года увеличились на 6%, в том числе на мясо и птицу — на 4%, овощи — на 9%, фрукты — на 3%, картофель — на 16%. Увеличились расходы населения на покупку продуктов питания. По данным обследования 90 тыс. семейных бюджетов, расходы семей рабочих, служащих и колхозников на их покупку возросли по сравнению с январем—сентябрем прошлого года на 3—5%.

— И последний вопрос: в докладе члена Политбюро ЦК КПСС В. А. Крючкова на торжественном заседании, посвященном 72-й годовщине Октября, отмечено, что «...улучшается качество статистики, ее данные широко публикуются». Оценка очень высокая, особенно на фоне критики статистики в научных кругах. Видимо, руководящим органам статистика дает значительно более обширный статистический материал?

— Оценка действительно высокая и ко многому обязывающая. И все же подчеркну: на современном этапе демократизации и гласности статистические органы будут постоянно расширять и совершенствовать свою информацию для всех уровней руководства экономикой, научных кругов, широкой общественности. Что же касается вопроса — кому «больше», кому «меньше» представляется статистической информации, то для науки, как и всего общества статистика становится открытой и, я уверен, эта открытость позволит объективно оценивать состояние экономики нашей страны.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Еще 510 строк

Прочитал «Историю о том, как главный бухгалтер отчет сдавал» (ЭКО 7. 89) и захотелось рассказать, как много делаем мы ненужного, сколько бумаг изводим на бесполезную работу! Вот пример: Госкомстат СССР разработал новую форму отчетности в цветной металлургии (форма № 2 пром ЦМ) 30.03.89 г. Отчет на 31 странице содержит 510 строк! И эта информация готовится по всем подразделениям в течение 10—15 дней, сводится воедино, а сколько остается ненужной макулатуры, которую мы сжигаем! Когда же здесь начнется перестройка?

В. ЛЯН,
Текелийский свинцово-цинковый комбинат,
Талды-Курганская обл., Казахстан

Отклики

на очерк Л. Щербаковой «25 километров в День Аэрофлота» (1989. № 2)

ВСПОМИНАЮ ДОБРЫМ СЛОВОМ

«Преступник, убийца, карьерист» — так был назван Х. Г. Хуснутдинов в августе 1986 г. членами бригады следователей на собрании личного состава в клубе «Авиатор» в Бодайбо. Личный состав и партийная организация обвинялись в слепоте и воспитании Х. Г. Хуснутдинова-преступника. «Хуснутдинов карьерист, он рвался к власти, хотел попасть в министерство, в Москву, и попал, но только в наручниках». Все это говорилось убедительно, веско, резко, чтобы у слушающих не возникло и тени сомнения в правдивости сказанного. После этого начались массовые допросы. 4—5 раз допрашивали и меня. Положительное следователей не интересовало.

После всего этого я думаю: зачем копаться в архивах зверств и несправедливости 50-летней давности? Искать документы и очевидцев Карлага и мест, где «власть не Советская, а соловецкая»? Узнать то же самое можно сейчас у тех, кому не успели «зеленкой лоб помазать», у оставшихся в живых, хотя, думаю, потерявших здоровье.

Неужели все, кто участвовал в зверском насилии, морально уничтожал человека, живут спокойно, пьют чай, ходят в гости, воспитывают детей в соответствии с идеалами добра? Кто ответит за ущерб, нанесенный государственным интересам? Ведь Х. Г. Хуснутдинов еще до официальной перестройки начал претворять ее принципы в жизнь. Сделал немало. А за эти потерянных два года мог бы сделать еще больше.

В результате этой потери только в Бодайбинском объединенном авиаотряде перестали существовать с таким трудом «доставшиеся» управленческие комплексы; «съели» лошадей из заведенной им фермы; вместо двух 70-квартирных домов за два года построили один, и то 35-квартирный; на предприятии парализована инициатива и творческая работа (результат допросов); потеряна вера в справедливость. Многие работники вспоминали и вспоминают Х. Г. Хуснутдинова добрым словом.

Не претендую на печатание письма в «ЭКО», но при обращении к вам (чувствую, связь не потеряна) передайте мое восхищение его мужеством, смелостью вашего корреспондента — автора статьи!

С уважением, бывший начальник
бывшего коммерческого комплекса
Бодайбинского объединенного авиаотряда
БАТАЛОВ Федор Сергеевич

А МОЯ БОРЬБА ПРОДОЛЖАЕТСЯ...

Уважаемая редакция!
Уважаемый Халил Галиевич Хуснутдинов!

Чем больше советские люди будут знать об истинной ситуации в своем обществе, тем больше шансов на скорейшее его излечение. А недуг, который нас постиг, очень страшен, хотя не все это, к сожалению, понимают. Более того, из-за узковедомственных интересов, в силу других пороков, кое-кто недоволен гласностью. А есть и такие, кто кричит: «Хватит!»; кто старается гласность опорочить, не брезгуя при этом ссылками на не ею рожденные последствия; кто старается ввести в заблуждение широкие слои населения ссылками на разрозненные (умышленно!) статистические данные о динамике роста преступности.

Вот почему, прочитав очерк, я хочу поблагодарить редакцию академического журнала, журналистку Л. Щербакову и командира Братского авиапредприятия Халила Галиевича Хуснутдинова. Этот материал как глоток свежего воздуха. Особенно для тех, кого правоохранительным органам удалось проглотить, не поперхнувшись...

Впрочем, речь не обо мне. Моя борьба ведь продолжается. Пусть неравная, пусть очень изматывающая... (как-никак, девятый год заканчивается. Около 1000 жалоб и заявлений бесполезно подано).

Речь о тех, кто опустил руки либо близок к этому. Поверьте, таких немало!

Исправительно-трудовое учреждение,
Днепропетровск

СОВЕТ РЕДАКЦИИ

Прочитал материал «25 километров в День Аэрофлота». Трудно себе представить, что в наше время, в период перестройки, повторяется инквизиция 30-х годов.

Грязную историю с Х. Г. Хуснутдиновым следует понимать как физическое уничтожение организаторов перестройки, а точнее, как политическую диверсию в нашем обществе.

Мой совет редакции таков:

1. Добиться предания суду и судить по самым высшим меркам диверсантов — работников прокуратуры РСФСР, чьими руками творилось «правосудие» над Х. Г. Хуснутдиновым, и в первую очередь следователя Ильченко, который является специалистом «высшей» пробы «раскалывать» невинных людей.

2. Выразить самую большую благодарность народному судье В. И. Скубаеву, адвокату Л. В. Егоровой и всем другим, кто не дал уничтожить Халила Галиевича.

Вот такими людьми надо укреплять высшие правоохранительные органы, в которых засели тысячи ильченков и других ежовцев.

3. Не на словах, а на деле добиться правовой защиты хозяйственных руководителей от нескольких десятков контрольных органов, которые за любую полезную инициативу, выходящую за рамки инструкций, готовы растоптать руководителей и отбивают всякое желание искать выходы из тупиков, в которые зашла наша экономика.

4. Оказать Х. Г. Хуснутдинову поддержку и не дать «заклевать» его другим деятелям, с которыми он будет бороться, а их в жизни у него будет много.

В. Д. ШАДРИН,
директор херсонского проектного
института «Гипроград»

МОЖЕТ ЛИ ИЛЬЧЕНКО ОСТАТЬСЯ НА РАБОТЕ?

Всегда внимательно читаю материалы журнала со дня его издания. Они служат хорошим подспорьем в педагогической и научной деятельности. До глубины души взволновала публикация статьи «25 км в День Аэрофлота». Даже трудно поверить, что в наши дни, и не где-нибудь, а в Бутырской тюрьме и прокуратуре РСФСР, ведется следствие способами 1937 г. Хотелось бы знать о принятых мерах по ведению следствия бригадой Прокуратуры РСФСР во главе с Ильченко. Или он (Ильченко) может продолжать работать, беря на вооружение опыт 1937 г.? Напишите об этом в журнале. Читатели будут весьма признательны.

Н. А. ПИЛИЧЕВ,
доцент кафедры управления
Ленинградского сельхозинститута

В КАКОЙ СТРАНЕ МЫ ЖИВЕМ?

Был ошеломлен, случайно ознакомившись с очерком. Мне вообще весь журнал очень понравился своей злободневностью и прямотой помещенного в нем материала. Но «25 км...»!

Что же, выходит, что государственных преступников плодит уже наша юридическая система? А иначе, как госпреступников, я не могу квалифицировать «следователя» по особо важным делам Ильченко и иже с ним, знавших наверняка, что они имеют дело с невиновным человеком, но стремящихся взвалить на него вину за того, кого им найти не удалось (истинного убийцу).

Это же ужас! Меня трясет от возмущения! В какой стране мы живем? И это демократия, когда человека (невиновного!) сознательно заставляют признать несуществующую вину, заранее наклеивают на него ярлык преступника и на этом «основании» лишают его всех гражданских прав!

Господи! Где мы находимся? Может, в Германии 30-х годов, а Прокуратура — гестапо? Может, мы в 1937 г., когда пышным цветом распускались подобные цветочки?

Скажу одно: я никогда так не жаждал крови, как после этой статьи. Так неужели Ильченко все сойдет с рук? Неужели против него не возбуждено уголовное дело? Этого же нельзя оставить без последствий, чтобы оздоровить обстановку в Прокуратуре РСФСР и вообще в судебно-правовых органах. Это дело надо вынести на суд широкой общественности. Я благословляю небеса за то, что в руки мне случайно попался ваш «ЭКО», он открыл мне глаза на то, что творится в органах, которые мы считали бастионами законности и справедливости. Теперь же ясно видно, как иногда ошибочно бывает «заведомо» составленное мнение, если оно не подкреплено истинными сведениями, которые до нас пока доходят туговато... Ведь что греха таить: кто у нас читает ваш журнал? Редкие специалисты, экономисты и ученые. Надо бы данную статью поместить в центральной прессе — вот тогда был бы должный резонанс!

Я лично считаю методы Ильченко фашистскими, другого термина для характеристики его «деятельности» я не могу подобрать.

Ю. И. БОНДАРЕНКО,
рабочий СКБ КП ПКП АН СССР

КАКИЕ МЕРЫ ПРИНЯТЫ?

Убедительно прошу опубликовать, приняты ли какие-то меры к работникам Прокуратуры РСФСР, в частности Голынцу, Ильченко, Костоеву и другим, принимавшим участие в подлом обвинении Халила Галиевича Хуснутдинова? Или они по-прежнему безнаказанно продолжают фашистские изуверства над советскими людьми?

В. А. КОЛЕСНИКОВА,
Златоуст, Челябинская обл.

БЕЗЖАЛОСТНО, АНТИГУМАННО

Ваш очерк о Х. Г. Хуснутдинове, несмотря на «хэппи энд», вызывает горечь и безысходность. Трудно с первого раза разобраться, чья же злая воля (Аэрофлота, Петровки, или еще кого-нибудь) позволила надругаться над коммунистом, советским незаурядным руководителем, гражданином, человеком. Наверняка есть и конкретный виновник типа Ильченко, который «может предъявить обвинение, а может и не предъявить». Конечно, если бы

это был исключительный случай, то и копья Вашему журналу не стоило ломать. Множество подобных случаев приводят другие органы печати: «Правда», «Известия», «Комсомольская правда», «Литературная газета»... А сколько трагических случаев не нашли еще печатного органа и корреспондента, который их боль за несправедливую судебную расправу принял бы за свою и сделал бы достоянием гласности. Пишу так, ибо знаю об этих вещах не понаслышке: моя сестра Арутюнова К. А., проработавшая 30 лет директором вечерней школы рабочей молодежи № 4 г. Ашхабада, учитель-новатор, мать троих детей, в 60-летнем возрасте была осуждена по подстроенному делу в апреле 1983 г. к десяти годам лишения свободы.

Как и Хуснутдинов, моя сестра все надежды возлагала на суд, но суд над Хуснутдиновым — и в этом его «счастье» — состоялся в 1988 г., а суд над моей сестрой — в апреле 1983 г.

Есть еще один важный момент, который был обойден вниманием в очерке: это безжалостный, антигуманный механизм исключения из партии попавшего в жернова «правосудия» члена КПСС.

Партия тем самым как бы дает «добро» на продолжение беззакония над своим товарищем, попавшим в беду.

В. Х. АРУТЮНОВ,
доцент Киевского института
народного хозяйства

КОММЕНТАРИЙ К ЧИТАТЕЛЬСКОЙ ПОЧТЕ

ОТ РЕДАКЦИИ. **Перед Вами, читатель, наиболее типичные отклики на очерк о судьбе Хуснутдинова. Это типичная судьба типичного ершистого руководителя, попавшего в жернова «правосудия». Типично и то, что случилось с ним после вынесения судом в Братске оправдательного договора. Что же произошло? Прежде всего ему под разными предлогами было отказано в законном праве на восстановление в должности. Руководители Восточно-Сибирского управления ГВФ и кадровики министерства ссылались на Закон о государственном предприятии, где предусмотрена выборность руководителей. Ссылка явно надуманная: сначала восстанови в должности, как этого требуют правовые акты, а потом устраивай выборы. Хуснутдинов подумал — и уступил. На выборах он был избран командиром Братского объединенного авиаотряда.**

Я присутствовала при его избрании и видела, какое давление оказывалось на него и его сторонников руководителями Братского ОАО. Затем с одобрения Восточно-Сибирского управления ГВФ (Иркутск) и заместителя министра по кадровым вопросам О. М. Смирнова (без него, конечно, такие вопросы решаться не могли) результаты голосования были пересмотрены. Тогда-то и встретился со мной В. М. Конев, рабочий Братского авиапорта, письмо которого было опубликовано в № 5 «ЭКО» за 1989 г.

Редакция обратилась за разъяснениями к министру гражданской авиации, но ответил все тот же О. М. Смирнов. Что он ответил — не представляет интереса как любая формальная отписка. Тогда Хуснутдинов увольняется на пенсию в свои 40 с небольшим лет. Думаю, это его решение обрадовало всех руководителей — и отрасли, и управления. Оказавшись в долгах, без компенсации (она до сих пор не выплачена), Халил Галиевич создает кооператив «Рахат».

Осенью 1989 г. ему пришло извещение о снятии с него второго обвинения — в убийстве — за недоказанностью.

Зачем я описываю все это? Пора, читатель, уяснить, в какой стране мы живем. Пора перестать бояться политических диверсий извне. Вряд ли ветер с Запада или Востока угрожает нам больше, чем тайфуны, рожденные перепадом температур в своей стране. Качается, гнется к земле «мыслящий тростник». Беззащитен человек в нашем Отечестве... И если аналогичные случаи до 1985 г. мы относили к гримасам «застойного времени», то после 1985 г. они стали реальностью перестройки. Идут жаркие дебаты в специально отведенных перестройкой местах. Переходит на аренду заранее определенное для этой цели Подмосковье. Выступают с высоких трибун несколько признаных прорабов перестройки. Но перемены эти не касаются сердцевины жизни народа.

... В октябре 1989 г. Министерство гражданской авиации проводило Всесоюзную научно-практическую конференцию «Проблемы работы с кадрами в гражданской авиации в новых условиях хозяйствования и демократизации общества». Пришло приглашение принять участие в ней и в «ЭКО». Я просматривала длинный перечень выступающих и не могла отделаться от мысли, что лучшей иллюстрацией к этой конференции была бы судьба Х. Г. Хуснутдинова.

Л. ЩЕРБАКОВА,
кор. «ЭКО»

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Измерять труд временем

«...Один и тот же труд в равные промежутки времени создает всегда равные по величине стоимости, как бы не изменялась его производительная сила». (К. Маркс. Соч. Т. 23. С. 55). Это значит, что ни количество, ни свойства конкретной продукции не могут служить мерой труда. Единственной его мерой может быть только время или интенсивность расходования физической и нервной энергии человека на создание качественных потребительных стоимостей. Отсюда следует, что два одинаковых человека, отработав на государственном предприятии и в кооперативе равное время, создадут равные стоимости. Если при этом их зарплата различается в 5 — 10 раз, то это упущения органов власти. Отличия надо устранить ради социальной справедливости.

В. Ю. ПЕТЛЮК,
инженер, Ленинград

Предприятие и территория

НАКАНУНЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Своеобразная конференция прошла в 1989 г. в Новосибирске. Она называлась «Предприятие на территории: хозрасчетные отношения» и была организована Институтом экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, журналом «ЭКО» и Всесоюзным клубом директоров промышленных предприятий. Большую помощь в организации оказал Новосибирский обком КПСС. В чем, на наш взгляд, ее отличие от многих других? Поскольку она была совмещена со встречей в клубе директоров, то теплая, «домовитая» атмосфера царила и на конференции. Удачной оказалась форма, предложенная организаторами: после заглавных докладов — **академика-секретаря Отделения экономики АН СССР А. Г. Аганбегяна, секретаря Новосибирского обкома КПСС В. П. Мухи, директора ИЭиОПП СО АН СССР члена-корреспондента АН СССР А. Г. Гранберга, ответственного работника Верховного Совета СССР С. Т. Васькова** — за пятью «круглыми столами» были обсуждены пять основных проблем. После двух дней дискуссий, в которых участвовали экономисты, производственники, работники советских органов, были выработаны предложения. Представители секций доложили их на последнем пленарном заседании.

Как сказал в пленарном докладе **А. Г. Гранберг,** хозрасчет предприятий зависит как от перестройки, происходящей внутри них самих, так и от перестройки внешних условий, в которых они работают. В этой «среде обитания» особенно влияют на предприятия общеэкономические факторы (ценообразование, система распределения средств производства и т. д.) и управленческие. Поскольку общеэкономические условия до сих пор радикально не изменились, то по-прежнему невозможно в полной мере реализовать хозрасчетный статус предприятия.

Управление предприятиями до сих пор осуществляется по отраслевой, ведомственной принадлежности, и нормативные

актьı фиксируют это. Большая часть предприятий имеет союзное и союзно-республиканское подчинение. На новом этапе перестройки центр тяжести переносится на территориальный аспект управления. Это нашло отражение при подготовке двух важных проектов законов — по перестройке руководства экономикой и социальной сферой в союзных республиках и о местном самоуправлении. В них намечается резкое увеличение удельного веса объектов республиканского и местного подчинения, расширение прав местных Советов в регулировании хозяйственной деятельности предприятий независимо от их подчиненности, принципиальное изменение доходной базы местных Советов, главным образом, путем увеличения доли местных бюджетов в отчислениях от прибыли предприятий, в том числе республиканского и союзного подчинения. Должны ли изменяться в зависимости от подчиненности предприятий нормативы отчислений в местные бюджеты? Не подогреет ли это борьбу за «выгодную» подчиненность?

Коллективом специалистов ИЭиОПП СО АН под руководством А. Г. Гранберга и Г. В. Гренбэка к конференции был подготовлен научный доклад «Хозрасчетные отношения предприятия на территории». Отрывки из него используются в обзоре.

Развитие взаимных услуг в интересах основной производственной деятельности. Влияние местных Советов на формирование ресурсов предприятий

КОНТАКТ... ЕСТЬ КОНТАКТ?

Фрагмент исследования новосибирских экономистов

Отсутствие цельной системы юридических и экономических регуляторов во взаимоотношениях предприятий и исполкомов, чрезвычайно низкий уровень ресурсного обеспечения территорий приводят к двум управленческим последствиям. Во-первых, местные власти вынуждены выполнять лишь контролирующие функции и не оказывают позитивного воздействия на производственную и хозяйственную деятельность предприятий, не имеют

с ними общих интересов; во-вторых, возникают неэкономические формы воздействия на предприятие через партийные и советские органы, нажим и администрирование, что и воспроизводит сложившиеся отношения. Директивные указания местных партийных органов директора предприятий считают самым действенным и часто применяемым сегодня рычагом воздействия. Это тормозит рыночные отношения, мешает выбирать эффективные прибыльные варианты хозяйствования.

Из дискуссий на секциях

Н. М. ПИЧУГИН, генеральный директор кожевенно-обувного НПО, Курск:

— В основе успешных контактов предприятия и региона лежит создание атмосферы, в которой наиболее полно и творчески были бы реализованы возможности той и другой стороны. **Под этими сторонами мы понимаем местный Совет и региональный совет трудовых коллективов, который, по нашему мнению, следует создать.** Отношения между ними должны строиться на основе соглашения. Его цель — **объединение усилий предприятий для повышения социально-экономического уровня жизни не только трудящихся этих предприятий, но и всех граждан, проживающих на территории, подведомственной Совету.** Длительность соглашения не должна превышать срок полномочий Совета.

В соглашение нужно включить конкретные вещи: перечень продукции, строительных и иных работ, производимых предприятиями, порядок их выполнения, в том числе регионального заказа по выпуску дефицитных товаров и услуг для населения региона, обязательства предприятия по текущим природоохранительным работам, по внесению средств во внебюджетные мероприятия. **Мы пришли к мнению, что средства региона должны складываться из трех частей: собственно местный бюджет, внебюджетные фонды и целевые ассигнования вышестоящих бюджетов на выполнение государственных программ.** Следует предусмотреть программу развития связей предприятий с торговлей, здравоохранением, народным образованием.

Кроме соглашения, ежегодно заключается договор, конкретизирующий общие его положения. Стороны, подписавшие соглашение, отвечают за его своевременное, полное и качественное исполнение. Для контроля на паритетных началах создается комиссия.

В отношениях между регионом и советом трудовых коллективов исключается всякое административное безвозмездное и бесконтрольное изъятие материальных и трудовых ресурсов. **Отношения должны строиться на принципах взаимной выгоды. Мы пришли к выводу, что местным Советам нужно разработать региональные стандарты жизни.** Некоторые члены нашей секции настаивали на включении в него не только слова «права», но и

«обязанности». При создании шкалы потребностей и обязанностей человека нужно учитывать специфику региона. Все формы участия предприятий в материальном обеспечении комплексного социально-экономического развития региона финансируются за счет средств местного бюджета, внебюджетных средств и целевых финансовых фондов. **Необходимо, чтобы каждый проживающий в регионе имел возможность быть совладельцем ресурсов и основных фондов, например, на акционерной основе.**

Из рекомендаций конференции

Основное условие хозрасчетных отношений между предприятиями и местными органами — контроль населения при формировании бюджетного плана, распределения и использования ресурсов. Такой контроль возможен на базе различных форм местного самоуправления: через собрания граждан по месту жительства, местные референдумы, а также специальные органы самоуправления — региональный экономический совет.

Для нормализации взаимоотношений предприятий с местными Советами **структуру местного самоуправления надо увязать со структурами самоуправления трудовых коллективов.** Пример — договорные отношения между Советами народных депутатов и организацией, выражающей интересы всех предприятий, например региональным советом трудовых коллективов. Цель такого договора или соглашения — объединение усилий предприятий и местных Советов для повышения материального благосостояния и духовного развития работников предприятий и всего населения.

Другой механизм согласования — **создание двухпалатной структуры местных Советов:** одна палата — из депутатов от населения (выбирается населением по территориальным избирательным округам из кандидатов, выдвигаемых населением и общественными организациями), а вторая — из представителей трудовых коллективов (выбираемых коллективами из кандидатов, также выдвигаемых коллективами).

Развитие межотраслевых специализированных производств

ВОЗМОЖНОСТИ ШИРОКИЕ И НЕРЕАЛИЗУЕМЫЕ

Фрагмент исследования новосибирских экономистов

Предприятия региона могут взаимодействовать по любым аспектам производственно-хозяйственной деятельности, поначалу — даже второстепенным. Анкетный опрос директоров предприятий показал, что они очень

высоко оценивают потенциальные возможности предприятий одной территории по оказанию взаимных услуг. Руководители предлагают две формы организационно-экономического объединения усилий предприятий. Первая — создание производственных комплексов в форме межотраслевых объединений или промузлов с общими объектами инженерного обеспечения. Согласно второму варианту (за него высказалось большинство), нужно стремиться к прямым договорным связям с сохранением хозрасчетной самостоятельности предприятий, к ассоциациям на долевых началах. Непременное условие — взаимная выгода.

Из дискуссий на секциях

— Для многих предприятий производство товаров народного потребления убыточно. Значит, они выпускаются за счет основного производства. Мы же эти убытки просто не показываем, хотя все о них знают.

*

— Позвольте, я тоже 18 лет проработал на заводе, в горисполкоме недавно, и знаю, почему они убыточны. Нужно снижать себестоимость, изучать спрос. А вы набиваете цену!

*

— Набиваю?! Как же я перейду на выгодную продукцию, если ассортимент предприятию утвержден? 15 лет мы выпускаем невыгодный экономически почтовый ящик, а отказаться от него не можем, поскольку ящики людям нужны...

*

— Нет, цену на ТНП нужно «завоевывать» в Госкомцен, доказывать им, какой она должна быть. Без этого нельзя.

*

— Но многие слои населения не смогут купить товар по установленной вами цене!

*

— Ну, так цены нужны разные. И постоянные уценки, как за рубежом.

*

— Мы все дружно говорим об основном и неосновном производстве. Действительно получается: товары неродного потребления... Переломить это отношение удастся, если только они реально станут основными. У нас в Союзе нет сейчас плана по ТНП, а вот отчет есть. Может, они не только для предприятий неродные? Для неспециализированных предприятий выпуск ТНП должен экономически стимулироваться. Убыточны же они потому, что их мало выпускают и технология не та, что их навязывают, а не побуждают экономически взяться за производство.

*

— Все товары народного потребления висят только на директорской шее. Нас заставляют их выпускать — и мы заставляем. А это трудно, поскольку наши предприятия огромны и потому малоуправляемы. Надо либо создавать кооперативы по производству ТНП, либо дробить предприятия. На них должны работать 500 человек, не больше.

*

— А я уверен, что кооперативы у нас работают ненамного производительнее, чем государственные предприятия. Просто они из цены убирают косвенные расходы, или искусственно их занижают, а мы не можем. Поэтому у них выше заработок. Кого же мы обманываем? Основное производство и экономику страны...

*

— Себестоимость мяса у нас в подсобном хозяйстве 1 руб. 96 коп. В свой магазин сдаем его по 1 руб. 80 коп. Торговля производит наценку и нам же продает по 2 руб. 10 коп... Сейчас мы занимаемся копченостями. Кстати, сконструировали удобную коптильную установку. Заинтересованным можем выслать чертежи (вниманию заинтересованных: это слова Анатолия Николаевича Абрамова, генерального директора объединения «Рязторфмаш», Рязань).

*

А. К. БУЛЬХИН, генеральный директор ПО «Куйбышевкабель» :

— К единому мнению по вопросу об организации межотраслевых специализированных производств мы не пришли. Спорили долго, перебирали различные варианты, но безуспешно. **Такие производства могут существовать сегодня лишь на базе территориальных межотраслевых объединений при местных Советах.**

Более активно мы обсуждали вопросы производства товаров народного потребления и подсобных хозяйств. **Для развития производства ТНП мы считаем необходимым Госснабу СССР распределение их выпуска начинать с изучения производственных мощностей предприятия.** Лишь после этого распределять товарные ресурсы по другим видам продукции. **Мы выделили три основные проблемы: гарантированное материально-техническое снабжение; повышение экономической заинтересованности в выпуске ТНП; научно-техническое обеспечение.** По нашему мнению, недопустимо решение правительства об оплате труда работников кооперативов, занимающихся выпуском ТНП и подсобным хозяйством, из фонда оплаты труда предприятия. Этим можно погубить кооперативы на предприятиях. **Поскольку при разработке ТНП слаба научно-конструкторская база, видимо, предприятиям надо смелее создавать временные творческие коллективы, возможно, в рамках центров научно-технического творчества**

молодежи. Предприятие может перечислять туда деньги и его же сотрудники во внерабочее время будут проводить научные и конструкторские проработки. **Важное, на наш взгляд, новшество — организация местными Советами производства ТНП в регионе на акционерных началах.**

Сдерживает производство товаров народного потребления слабая информированность о рынках, о производстве товаров. **Мы предлагаем создать единую общесоюзную и региональные информационные системы по ТНП под эгидой Минторга СССР.** Теперь о кооперации в производстве продовольственных товаров, создании подсобных хозяйств. **Никаких принципиально новых идей на секции не было высказано. Возможно, потому, что производство сельскохозяйственной продукции в принципе нерентабельно.** Заслуживает внимания павлодарский опыт, где подсобное хозяйство развивается на личных подворьях работников завода строительных материалов. Но это возможно, когда рабочий поселок рядом с заводом.

Развитие социально-бытовой инфраструктуры

И ДО ПРОХОДНОЙ, И ПОСЛЕ

Фрагмент исследования новосибирских экономистов

Нам представляется, что социальные функции, выполняемые предприятием, в первую очередь должны действовать в пределах самого предприятия, до его проходной. Сегодня в выполнении своих внутренних социальных функций предприятия далеко отстают от требуемого уровня и существенно различаются между собой. Так, в 1985 г. предприятия машиностроения различались по совокупности производственных социальных условий почти в 2 раза, а по непроизводственным (обеспеченность работающих жильем, детскими учреждениями, профилакториями, поликлиниками, спортивными сооружениями, учреждениями культуры и т. п.) — более чем в 4 раза. По отдельным направлениям (например, по доле занятых во вредных условиях труда) различия достигали 15—20 и даже более раз.

Сфера действия местных Советов — за проходной предприятия. Но ресурсы территорий для реализации своих социальных функций ограничены. Так, в городах Сибири за счет капитальных вложений по линии местных Советов строится от 10 до 30% жилья и других объектов социальной сферы. Через местные бюджеты финансируется не более 20% всего хозяйства территории. Именно поэтому предприятия пока вынуждены браться за решение многих внешних для себя социальных вопросов.

Участие предприятий в решении проблем социального развития не означает, что полностью исключается возможность непосредственного уча-

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ УРАЛА

(легенда к карте на 3-й стр. обложки)

1. Абезь, пос. — управление лагерей Абезь — Инталага. Предположительно, заключенных использовали на строительстве железной дороги Печора — Воркута.

2. Вожаель, пос. — управление лагерей Вожаельлаг.

3. Усть—Вымлаг

4. Воркутпечлаг

5. Печжелдорлаг

6. Воркутлаг — заключенных использовали на угольных шахтах и в строительстве.

Лагпункты (ЛП) Воркутлага: поселок-шахта Аяч-Яга; пос. Воргашор; г. Воркута (семь ЛП, заключенных использовали на строительстве); шахта Воркутинская; ДОЗ (ЛП на окраине Воркуты); пос. Заполярный (три ЛП); шахта Заполярная (два ЛП); пос. Заречный (вблизи Воркуты); пос. Кирпичный; шахта Комсомольская; пос. Комсомольский; пос. Мульда (два ЛП); Новый квартал (два ЛП на окраине пос. Комсомольского); пос. Октябрьский; шахта Октябрьская (ЛП на окраине пос. Воргашор); шахта Промышленная; пос. Промышленный; Рудник (микрорайон — ЛП в Воркуте); шахта Северная; пос. Северный; Строительный (ЛП на окраине пос. Воргашор); Тундровый (ЛП на окраине Воркуты); ТЭЦ — 1 (ЛП в Воркуте); ТЭЦ — 2 (ЛП вблизи пос.Северного); пос. Цемзаводской; шахта Центральная; поселок-шахта Юр-Шор (два ЛП); шахта Южная.

7. Речлаг — спецлагерь,* точное местоположение неизвестно

8. Инталаг — заключенных использовали на лесоповале

9. Минлаг — спецлагерь,* точное местоположение неизвестно

10. Нарьян-Мар — сведения о лагере не точны

11. Печерлаг — лагеря Печорского угольного бассейна

12. Новая Земля — предполагается спецлагерь,* точное месторасположение неизвестно

13. Севудальлаг — точное месторасположение неизвестно

14. Ухтасанлаг — точное месторасположение неизвестно

15. Ухтижмлаг — заключенных использовали на лесоповале

16. Сыктывкар — ЛП

17. Ухтпечлаг — заключенных использовали на строительстве железной дороги Ухта — Печора

18. Котлаг — заключенных использовали на лесоповале

19. Севжелдорлаг — строительство железной дороги

20. Аша — ЛП

21. Верхнеуральск — ЛП

22. Верхний Уфалей — ЛП

---

* Все спецлагеря созданы в 1948 г. и предназначались только для политзаключенных; отличались особо жестким режимом (два письма в год, запрет свиданий, работа без выходных и без оплаты и т. д.)

23. Вишерлаг — на р. Вишера
24. Вятлаг — управление лагерей в г. Кирове, лесоповал
25. Елабуга — ЛП
26. Ивдельлаг — шахты
27. Ижевск — ЛП, строительство и лесоповал
28. Кизел — ЛП
29. Копейск — ЛП, шахты и строительство
30. Краснотурьинск — ЛП
31. Красноуральск — ЛП
32. Кунгур — ЛП
33. Магнитогорск — ЛП, строительство
34. Миасс — ЛП, строительство и химзаводы
35. Нижний Тагил — строительство
36. Ныроблаг
37. Орск — ЛП, шахты и строительство
38. Пермьлаг
39. Стерлитамак — ЛП, строительство
40. Салават — ЛП, строительство
41. Свердловск — ЛП, строительство
42. Североуральск — ЛП
43. Соликамлаг — шахты, строительство
44. Усольлаг — шахты
45. Уральск — ЛП
46. Уфа — ЛП, строительство и химзаводы
47. Челябинск — ЛП, строительство, химические и металлургические заводы, спецлагерь и спецкомендатура для советских немцев
48. Каменск-Уральский — ЛП, химические и металлургические заводы, строительство
49. Вайгач, остров — ЛП

ИСТОЧНИКИ:

1. Архив Всесоюзного добровольного историко-просветительского общества «Мемориал», Москва.
2. Воркутинская газета «Заполярье» от 21.07.89.

ПРИМЕЧАНИЕ. Сведения об авторе см. в предыдущем номере.

Редакция будет благодарна за все замечания и исправления.

Материалы на страницах 33—96 подготовлены для офсетной печати на рабочей станции МРАМОР.

стия в создании того или иного объекта социального характера. Если после расчета со всеми бюджетами, включая и местный, остаются ресурсы, то они могут быть использованы по усмотрению трудового коллектива.

Из дискуссии на секциях

— Предлагая создать равные социальные условия для всех проживающих в регионе, вы призываете, по сути дела, к уравниловке. А она неприемлема даже в детских садах. За что такая несправедливость по отношению к передовому предприятию? Оно должно отдать все, что построило, «в общий котел» и ждать, когда отстающие, у которых никакой социальной инфраструктуры нет, будут хорошо работать? Где же логика?

*

— А вы разве не допускаете, что на военном заводе коллектив может трудиться не лучше, чем на швейной фабрике? Но зарплата все равно там выше, более широкий спектр социальных благ. Разве дети швейниц виноваты в чем-то? Дети и старики должны стать первейшей заботой социалистического государства.

*

— Да, вы правы. В истоках прибыльности предприятия еще нужно разобраться. Каждое предприятие должно вносить средства на обеспечение детства и старости, хотя сейчас я сама отстаиваю каждое место в «своем» доме для престарелых от посягательств городских властей...

*

В. Ф. ШАТЬКО, Саратов:

— Наша секция предлагает:

* **ввести при исполкомах местных Советов вторую палату, которая состояла бы из представителей советов трудовых коллективов и отстаивала бы интересы всех предприятий; сделать основой взаимоотношений между Советами и предприятиями принцип экономической возмездности;**

* **установить порядок, при котором предприятие один раз в год перечисляет налоги городу на все социальные нужды, а город часть налогов перечисляет наверх;**

* **создать региональные ассоциации предприятий,** так как исполкомы в связи с длительным бессилием сразу не смогут всерьез заняться экономикой региона. В этот переходный период они будут заниматься тремя проблемами: социальное обеспечение детей и ветеранов, строительство жилья, развитие культуры. Если финансовые возможности позволяют, предприятиям дозволены любые инициативы сверх этих трех программ;

* **предприятия исполняют подрядные обязательства по строительству объектов социального назначения в рамках имеющихся в Советах от перечисления налогов средств.**

Это в корне поменяет стиль работы исполкомов — от нажима на предприятия они перейдут к экономическому воздействию. Очень серьезна кадровая проблема. Одни регионы испытывают кадровый голод, а другие — избыток. Сильна миграция. Численность и квалификация кадров зачастую не соответствуют технологии и оборудованию предприятий. В регионах плохо ведется подготовка и переподготовка кадров. В ряде мест низка занятость в народном хозяйстве.

Проблематика занятости входит в компетенцию городских властей. **Но предприятие может участвовать в ее решении на возмездной основе.** Ассоциациям предприятий следует поддерживать, на наш взгляд, одинаковый средний уровень заработной платы, чтобы не было погони за более высокой и переходов по этой причине с одного места работы на другое. **Население сможет выбирать, где работать, лишь по условиям труда.** Предприятия будут вынуждены улучшать их. Если город создает центр по повышению квалификации, предприятие платит ему за услуги, если предприятие — то платит город. Если кадры используются неправильно, другая сторона возмещает ущерб от упущенной выгоды. Избыточность кадров — забота городская. Если предприятие берется их трудоустроить, например, введет дополнительные мощности, город платит ему.

Все взаимоотношения должны быть возмездными!

Форма взаимодействия предприятий и местных Советов

ОСНОВА — ДОГОВОР

Из доклада новосибирских экономистов

В 1988—1989 гг. начинают развиваться новые формы местной инициативы. Создалась необычная ситуация: с одной стороны, децентрализованы капитальные вложения, формально предприятия получили право распоряжаться ресурсами, трудовые коллективы самостоятельно выбирают направления использования средств, располагают собственными фондами развития производства, науки и техники и социального развития, которые составляют свыше 200 млрд руб. С другой стороны, на местах новый механизм взаимоотношений только начал формироваться, действовали отраслевые приоритеты в использовании финансовых и материальных ресурсов.

В результате повсеместно в дополнение к общесоюзным регламентациям вводится новый порядок взаимоотношений предприятий с исполкомами. Помимо бюджета формируются региональные фонды дополнительных фи-

нансовых ресурсов, которые не подлежат централизованному изъятию. Главное отличие внебюджетных фондов — возможность сконцентрировать финансовые средства заинтересованных сторон и направить их на первостепенные нужды региона, не сковывая себя отчетностью и многоступенчатыми согласованиями по вертикали.

Местные иницативы часто далеки от демократии. Использование средств предприятия не согласовывается с советом трудового коллектива. В худших традициях «выкручивания рук» изымаются средства, заработанные трудовым коллективом, без гарантии предоставления дополнительных услуг. Во взаимоотношениях предприятий и территориальных органов необходимо учитывать уровень собственных затрат предприятий на социально-бытовое обустройство не только своих работников, но и всего населения города. Эти расходы значительно различаются по предприятиям одной территории. Социальная несправедливость по отношению к разным коллективам оборачивается недоверием и негативным отношением предприятий к участию в мероприятиях, проводимых местными Советами.

Исполкомы предъявляют претензии, желая обеспечить жителей объектами и услугами социально-бытовой сферы. При этом не учитываются возможности строительных предприятий. Хронически недоиспользуются капитальные вложения по соцкультбыту. Только Новосибирский горсовет из-за отставания строительного комплекса не осваивает ежегодно 10—13 млн руб.; только 60% средств, выделенных на коммунальное хозяйство, осваивается в Иркутске.

Из дискуссий на секциях

— В Новосибирске у каждого предприятия своя социальная инфраструктура. Вроде бы все ясно: сложи средства предприятий и передай их региону. Складываю — и получается, что расходы превышают госдоходы. Нам переход на региональный хозрасчет невыгоден. Не хватает сил. Что же, закрыть один из Академгородков? Метро?

*

— В нашем роддоме только персонал содержится за счет местного Совета. Эксплуатация же здания — целиком на предприятии.

*

— Нужно определить экономическую основу взаимоотношений, как в любом цивилизованном обществе. Предприятия пусть занимаются производством, а местные Советы — удовлетворением социальных потребностей населения региона.

*

— Да, каждый должен знать, что он делает. Зачем мы все время что-то делим между собой?

*

С. Н. ГЛУШКО, директор парфюмерно-косметической фабрики «Эффект», Харьков:

— **Региональный хозрасчет — лишь часть существующих хозрасчетных отношений.** Решения при переходе к нему должны быть, на наш взгляд, очень выверенными, сдержанными даже, следует учитывать исторически сложившиеся особенности, национальные, экономические. Необходима полная гласность в связи с уже имеющимся опытом, в том числе в Прибалтике, Норильске и т. д. **Лишь обобщив его, следует перейти к выработке Закона о региональном самоуправлении.** Наше мнение — не торопиться с его проектом, поработать получше, а после опубликования — предусмотреть достаточный срок для обсуждения.

В чем же цель переходного периода к региональному хозрасчету? Видимо, в том, чтобы адаптировать эти экономические отношения к нашей действительности, чтобы они прижились в ней. **При этом учесть возможности для изменения, развития регионального хозрасчета.**

*

И. Н. ШЕПЕЛЕВИЧ, директор электротехнического завода имени Х. Пегельмана, Таллинн:

— Альтернатив хозрасчету нет. Это мы поняли. Теперь дело за воплощением этой идеи. Надо решительно менять отношение руководителей предприятий к своему городу, поселку, району. Пора понять, что все мы — жители этого города, создаем условия для себя и жизни наших потомков. Российские города производят, как правило, гнетущее впечатление. Как же невероятно плохо мы относимся к себе, к своей земле! Неухоженность, неумытость российских городов бросается в глаза. А мы привыкли, присмотрелись, принюхались к этому. Давайте же, наконец, посмотрим вокруг!

Монополизм в любой области приводит к загниванию, застою. Поэтому важны в органах местной власти альтернативные мнения, программы, представляемые на всенародное обсуждение. Двухпалатная система в местных Советах защитит интересы населения и предприятий.

Договорные формы использования ресурсов предприятий

НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Из доклада новосибирских экономистов

Нормативы отчислений в местные бюджеты от прибыли утверждаются объединениям и предприятиям союзного подчинения на пятилетку через

министерства. Их размеры устанавливаются на стадии согласования с советами министров союзных (без областного деления) и автономных республик, исполнительными комитетами местных Советов народных депутатов показателей планов объединений и предприятий. По предприятиям Новосибирска плата в местный бюджет в среднем составила 2,6% полученной прибыли при средней по Союзу 3,7%. В общих платежах в бюджет плата в местный бюджет занимает 6,3%. Отчисления в местный бюджет установлены предприятиям с большим разбросом — от 1 до 10%. Такие предприятия, как меховая фабрика, завод теплоизоляционных изделий, платят в местный бюджет 10% расчетной прибыли. Завод «Труд» Минцветмета СССР — 1%, ПШО «Соревнование» Минлегпрома РСФСР — 3%, завод «Сиблитмаш» Минстанкопрома СССР — 2%, завод имени Кузьмина Минчермета — 3%, а ПО «Вторчермет» того же министерства — 2%. Аналогичная картина складывалась и в других регионах.

Чтобы система налогов могла выполнять регулирующие функции, она, как показывает опыт зарубежных стран, должна исходить из следующих принципов.

Универсальность обложения. При равенстве сумм, облагаемых налогом, действуют одинаковые налоговые ставки. Принцип налогообложения с предприятий, кооперативов и т. д. в регионе един.

Гибкость налоговой политики, ее изменение в зависимости от экономического положения региона и развития непроизводственной сферы.

Обособленность налоговой политики региона от общегосударственной, установление четкой связи региональных налогов с целями развития территории.

Из дискуссий на секциях

— Одновременно с Тюменью начали осваивать нефть Аляски. Американские фирмы взяли госзаказ, власти штата потребовали соблюдения стандартов жизни. Никто не имеет права их оспаривать или игнорировать. В итоге Аляска получила мощный толчок для развития социальной сферы, а Тюмень, добывая 70% союзной нефти, в социальном плане представляет убогое зрелище. Я уж не говорю о Кувейте, Арабских Эмиратах. Для человека или для промышленности мы развиваемся? Наш местный бюджет тощ. Почему?

*

— Но за чей счет вы в Тюмени стали монополистами по добыче нефти? Построили производственные мощности? За счет государства!

*

— Речь идет о другом, о формировании местного бюджета. В США, например, три вида бюджета: федеральный, штата и муниципальный. Мы не требуем чего-то сверхъестественного. Пусть сумма останется прежней. Но

формирование бюджета будет идти по трем каналам. Возможности при этом будут иные. Развивающаяся территория должна иметь право выставить свои требования региональному и союзному бюджетам...

*

— Нет, я все-таки не согласна с тем, что Тюмени надо «додать» финансы. Может, достоинство нашего государства и состоит в жесткой централизации финансов?

*

— Коренной его недостаток в этом, а не достоинство...

*

А. А. ШАПНЕВСКИЙ, заместитель председателя Читинского облисполкома:

— Положение напоминает сейчас бермудский треугольник: с одной стороны, Советы, заинтересованные в повышении благосостояния всего народа, с другой — предприятия, которые пекутся о благосостоянии своих работников, а между ними — наш простой советский человек. Как сделать его жизнь лучше? За счет чего?

Первое — за счет более эффективного использования ресурсов на территории, создания их резервов. Мы дифференцировали подход к ним. Трудовыми ресурсами в основном распоряжаются местные Советы. Поэтому они могут создавать определенные предприятия у себя на территории. Если трудовых ресурсов хватает, то возможна дифференцированная плата за них. Предприятия легкой, пищевой отраслей могут платить меньше, оборонной — больше.

Разная подчиненность предприятий ведет к размыванию ресурсов. Если природными и ресурсами местной промышленности местные Советы в какой-то степени могут распоряжаться, то ресурсами союзных и союзно-республиканских предприятий — нет. Здесь Советы должны выступать партнерами и создавать банк ресурсов. За счет чего? В перераспределении ресурсов важную роль играют Госснаб, его территориальные органы. Запасы неликвидов, сверхнормативных материалов чрезвычайно велики. За счет грамотной информации и перераспределения можно решить вопросы материального обеспечения. Еще один источник — уменьшение доли госзаказа или ее оптимизация. Таким образом, будут высвобождены дополнительные ресурсы.

Второе — создание финансовых резервов на территории. Наша секция указала три основных их источника: союзный бюджет, средства предприятий и внебюджетные средства, которые позволяют трудящимся региона жить лучше, чем соседи. Они формируются за счет привлечения средств совместных предприятий, средств населения (ярмарки, лотереи, акции и т. д.), средств предприятий (штрафы за нарушение экологического равновесия, долевое участие в организации предприятий с Советами), доходов от

туризма, от субботников, которых Советы могли бы проводить больше, чем сейчас. Ни к чему исполкомам просить, они должны зарабатывать внебюджетную часть средств, выступать деловыми партнерами предприятий.

Мы выделили следующие основные проблемы :

* отсутствие информации. Госкомстат сегодня не ориентируется на региональные аспекты;

* несовпадение личных и общественных экономических интересов, которое ярко проявляется и на территории;

* трудности с квалифицированными кадрами для местных Советов. Нет системы их подготовки.

Сейчас, когда говорится о региональном хозрасчете, почти не затрагивается вопрос о разной стоимости жизни на севере, востоке и юге страны.

* * *

Дискуссия завершена. Какие основные моменты, на наш взгляд, можно выделить?

Первое. Необходимо четко уяснить, что территориальный хозрасчет будет введен (если это произойдет) отнюдь не с целью обобрать как липку предприятие. Оно по установленному нормативу должно отчислять ресурсы в бюджет, а уж там (тоже на нормативной основе) распределяются финансовые ресурсы. Доля от прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия, при этом стабильна.

Второе. Предприятия не только тратят на содержание объектов соцкультбыта свои средства, отраженные и не отраженные в документации, но и используют материально-технические ресурсы. Передача соцкультбыта «за проходной» местным Советам приведет к его полному обнищанию, если не будет создана материально-техническая база. По некоторым оценкам, в документации не показывается около половины расходов на соцкультбыт.

Третье. Органы советской власти (власти!) не могут вступать в хозрасчетные взаимоотношения с предприятиями. Вероятно, они возможны между предприятиями местного хозяйства и республиканского, и союзного подчинения.

Четвертое. Поскольку производительность труда в промышленности существенно выше, чем в сельском хозяйстве, хозрасчетные отношения при посылке людей в село исключаются. Для смягчения остроты этих отношений разумнее было бы посылать в село не людей, а технику.

Пятое. Поскольку местные органы советской власти заинтересованы в создании внебюджетных фондов, необходимо

подчеркнуть: использование власти (советской, партийной) в любой ее форме, а также косвенных средств принуждения — недопустимо! Источником дохода должны быть хозяйственная деятельность организаций, подведомственных бюджету, и филантропические решения трудовых коллективов. Хозрасчет — не что иное, как групповой эгоизм, и создание внебюджетных фондов будет иметь успех, если трудовые коллективы хозрасчетных предприятий увидят в этом выгоду.

Г. В. ГРЕНБЭК,
член редколлегии «ЭКО»,
Л. А. ЩЕРБАКОВА,
кор. «ЭКО»

Вниманию заинтересованных: в 1990 г. издательство «Наука» (Сибирское отделение) выпускает сборник «Хозрасчетные отношения предприятия на территории».

Кооператив «ИЗОБРЕТАТЕЛЬ»

Наша инициатива продиктована необходимостью развития изобретательской активности, которая в нашей стране в тысячу раз ниже, чем в других странах. Некоторые деятели там утверждают, что мы отстали от них навсегда.

Стыдно и обидно такое читать и слушать.

Наше спасение в резком повышении творческой, изобретательской активности.

ИТАК:

ДАВАЙТЕ ИЗОБРЕТАТЬ

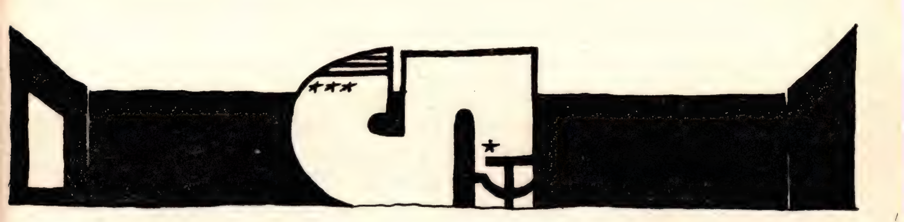
Желающие получить бесплатную информацию о том, как делать изобретения, патентовать их, продавать лицензии и получать вознаграждения, могут обращаться по адресу:

127635. Москва, ул. Весенняя 20

кооператив «ИЗОБРЕТАТЕЛЬ»

(Просим вложить конверт со своим адресом)

В. Н. ПРЯХИН
председатель производственного
кооператива «Изобретатель»,
кандидат технических наук,
заслуженный изобретатель РСФСР



СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СССР: ВИД ИЗ-ЗА ОКЕАНА

А. И. ИЗЮМОВ
кандидат экономических наук,
Институт США и Канады АН СССР,
Москва

Западные партнеры СССР по совместным предприятиям (СП) рассчитывают на расширение рынков сбыта продукции, услуг, технологического опыта, а также комплектующих изделий, оборудования, производимых на предприятиях материнской компании. Для них важно, чтобы рентабельность операций в СССР была бы не ниже, чем в своей стране и в других странах, где фирма имеет филиалы. Однако, как отмечает видный американский эксперт по советской экономике Дж. Хафф, «советские партнеры зачастую не понимают, что любая американская корпорация может без лишних хлопот дома получать 9,5% годовых на свой капитал, вложив его в государственные облигации. Ей нет смысла вкладывать деньги в СССР, если норма прибыли там ниже».

Немаловажно также их стремление продлить жизнь товаров и технологий, которые для развитых западных рынков уже несколько устарели и перестали быть достаточно рентабельными. Зарубежные предприниматели надеются, что преимущества вложения капитала в СССР позволят достичь таких издержек и качества продукции, при которых она будет конкурентоспособна и на мировом рынке. Среди этих преимуществ обычно называют емкий советский рынок с непритязательными потребителями, обилие относительно дешевого сырья и энергии, дешевизну рабочей силы, высокоразвитый научный потенциал в ряде направлений технологии и науки.

По западным оценкам, в промышленности СССР реальная средняя зарплата в 5 раз меньше, чем в США, а производительность труда составляет 40—60% американского уровня. Значит, относительные издержки на рабочую силу в каждой единице готовой продукции в Советском Союзе примерно в 2,5 раза ниже, чем в США. Существенный плюс для конкурентоспособности! Еще более показательно аналогичное соотношение для научных кадров высшей квалификации. По признанию западных бизнесменов, сотни советских программистов работают на уровне мировых стандартов, но получают менее 10% заработка зарубежных коллег.

Привлекательны также близость нашей страны (в отличие от Китая и Юго-Восточной Азии) к крупнейшему западноевропейскому рынку сбыта и проверенная годами ее надежность как делового партнера.

Опрос 238 крупнейших американских корпораций, проведенный в 1988 г., показал, что из 106 фирм, уже имевших экономические связи с СССР, 100 считают его надежным партнером, а 92 хотели бы и дальше развивать деловые отношения. Аналогичные намерения и у 50 компаний из 132, которые пока не имели контактов с нашей страной. Сказывается трезвая оценка трудностей ведения деловых операций в СССР. В целом эту сферу вложения капитала опрошенные американские предприниматели поставили на «средний уровень предпочтения» среди зарубежных стран.

Какие же цели преследуют советские партнеры по СП? По мнению западных специалистов, это желание привлечь передовую зарубежную технику и технологию, прогрессивный опыт организации и управления производством, увеличить валютные доходы, сократить расходы на импорт, расширить производство товаров и услуг для удовлетворения потребностей предприятий и населения.

Западные бизнесмены отмечают, что при создании совместных предприятий советским партнерам зачастую не хватает экономического здравого смысла. Создается впечатление, что они думают исключительно о сиюминутных валютных доходах СП и не понимают, что передовая технология и управленческий опыт важнее для их предприятия и страны в целом, чем краткосрочное форсирование валютных доходов. Трудно не согласиться с западными критиками. Мне довелось изучать опыт СП в Китае за 1980—1988 гг. Китайцы, оценивая деятельность совместных предприятий в начальный период, сознательно допускали низкую валютную доходность и даже убыточность многих СП, делая ставку на перелив технологий и опыта. Такой подход себя оправдал. Из 6 тыс. СП, действовавших в Китае в 1988 г., 2,6 тыс. уже имели валютную прибыль, их вклад в экспорт страны оценивался в 1,7 млрд дол. в год.

Кроме того, многие советские хозяйственники и министерские работники, считают американские предприниматели, продолжают видеть в партнере по СП противника, из которого необходимо побольше «выжать» и стараться ни в чем не уступать. «Бизнес есть бизнес, — говорил в беседе со мной



канадский бизнесмен, — но для успеха любой сделки нужно, чтобы не только ты, но и твой партнер был доволен, значит, не обойтись без компромисса».

Американский юрист — специалист по СП Алан Шерр пишет в журнале деловых кругов «Columbia Journal of World Business»: «Несмотря на перестроечную риторику, призывы Горбачева и других лидеров воспользоваться новыми возможностями, советские министерства и предприятия проявляют большую пассивность. Пока именно западная фирма делает первый шаг к созданию СП, зачастую на нее ложится обоснование выгодности и эффективности проекта». Если эта оценка верна, то ситуация действительно парадоксальная: мы открыли границы западному капиталу, активно приглашаем иностранных партнеров, но при этом не можем четко сформулировать, что же нам нужно, перекладываем эту миссию на иностранцев.

К сожалению, и советские, и западные партнеры порой забывают, что у созданного ими совместного предприятия есть собственные цели, которые могут с какого-то момента и противоречить интересам его учредителей. Например, важнейшая цель СП — увеличение экспорта — может столкнуться с интересами материнской компании, реализующей аналогичную продукцию на тех же международных рынках. То же возможно и на внутреннем рынке СССР, если качество и цена товаров, выпускаемых СП, заставит потребителей отвернуться от продукции других предприятий материнского министерства или объединения.

Еще пример. Советская сторона обычно стремится завысить долю своего вклада в уставной капитал. Западный партнер отвечает тем же. В итоге этот капитал искусственно раздувается и даже высокие прибыли в сопоставлении с ним выглядят чрезмерно низкими. А низкая норма прибыли считается на Западе признаком финансового нездоровья и даже поводом для закрытия предприятия.

Трудностей в ведении деловых операций в СССР для зарубежных предпринимателей немало. Взять хотя бы законодательство в области создания и функционирования СП. По их мнению, оно слишком жесткое и нечеткое. В частности, в СССР не определен юридический статус свободных экономических зон и предприятий с полностью иностранным капиталом, чрезмерен контроль центральных органов над созданием СП, отсутствуют договоры о защите инвестиций, чрезмерно высокий налог на репатриацию (вывоз) прибылей, некоторые сферы экономики (например, банковская) полностью закрыты для СП.

Например, в Китае разрешается создавать компании со 100-процентной иностранной собственностью, налог на репатриацию прибыли вдвое ниже, чем у нас (10 против 20%). Кроме того, подавляющее большинство СП действует там внутри свободных экономических зон, где прямой налог на прибыль не 30%, а 10—15% (у нас всюду 30%).

В нечеткости советского законодательства западные предприниматели видят и определенные плюсы, так как есть возможности для маневра и взаимной договоренности.

ФИНАНСЫ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Камень преткновения при формировании уставного капитала — нереалистичный валютный курс рубля. Из-за этого вклад в совместный капитал западного партнера (в материальной и особенно денежной форме) занижается, советского — неоправданно завышается. Западные бизнесмены сетуют на то, что в СССР государство и предприятия, пользуясь монополией, зачастую прибегают к «валютному шантажу»: плата за земельные участки и аренду устанавливается в мифических твердых рублях, да еще и на уровне

высших мировых стандартов. Скажем, ставки аренды зданий и земли в Москве сориентированы на высшие ставки Нью-Йорка...

В ответ западные участники СП стремятся завысить свой материальный вклад (цену на технику, технологии, комплектующие изделия) и минимизировать денежный вклад в валюте. Так, консорциум американских корпораций во главе с «Оксидентал петролеум», заключивший с Министерством нефтеперерабатывающей промышленности соглашение о строительстве нефтехимического комплекса стоимостью в 6 млрд дол., обязался вложить в СП лишь 200 млн (около 3% общей его стоимости).

Если проблемы формирования уставного капитала СП не будут в ближайшее время решены, неизбежны осложнения, поскольку минимизация западными партнерами своих вложений затрудняет инвестирование и расширение производства, повышает издержки на займы и приводит к нерациональным экономическим решениям. Так считают иностранные эксперты.

Методы определения затрат и результатов производства на советских предприятиях отличаются от западных. А величина прибыли непосредственно зависит от того, как определены издержки. Особенно много вопросов у иностранных специалистов к исчислению амортизации и взносов в резервный фонд. В частности, каковы сроки списания стоимости оборудования, возможно ли ускоренное списание, обязательны ли амортизационные отчисления в валюте для той части оборудования, которая куплена за рубежом? Отчисление амортизационных взносов в валюте сокращает возможности по репатриации валютной прибыли иностранным партнером СП.

Важнейший показатель деятельности СП — уровень рентабельности. Для западного предпринимателя удовлетворительной считается рентабельность, по крайней мере не уступающая рентабельности аналогичных операций в своей стране. Но достичь соответствующего ее уровня в СССР при действующей системе распределения прибылей СП и их налогообложения непросто.

В одном из американских исследований приводится условный пример распределения прибыли действующего в СССР среднего СП, у которого капиталы иностранного и советского участников соотносятся как 49 : 51. Из каждых 100 дол. валовой прибыли предприятие должно отчислить 20 дол. в резервный фонд и на амортизацию, 24 дол. выплатить в форме налога в бюджет и 5 дол.— налога на репатриацию прибыли, 29 дол. причитается советскому партнеру и 22 дол.— иностранному. Во многих случаях, по мнению американских экспертов, такая структура может привести к ситуации, когда рентабельность операций самого предприятия для западного партнера становится ниже рентабельности продаж его оборудования и комплектующих изделий, предназначенных для основной продукции СП. А значит, он больше заинтересован в форсировании этих продаж через свое СП, чем в финансовом успехе этого предприятия, ибо его доля прибыли в продажах основной продукции совместного предприятия окажется ниже,

чем в продажах комплектующих изделий. Нежелательность подобной ситуации для советской стороны очевидна, тем более, что в этом случае зарубежный партнер заинтересован завышать цены на свои комплектующие, чтобы выкачивать из СП валюту.

Любая компания, делая инвестиции за рубежом, заранее оговаривает возможность при необходимости ликвидировать СП и без ущерба (или при минимальном ущербе) вывезти обратно свой капитал. В СССР в этом вопросе пока нет четкости. «Иностранцы боятся,— пишет американский профессор Дж. Хафф,— что в какой-то момент советское правительство решит национализировать их предприятия, предложив взамен лишь незначительную компенсацию». Такие опасения распространены среди мелких и средних предпринимателей, не имевших опыта деловых контактов с нами. Этого не скажешь о ветеранах западного бизнеса в СССР, специализировавшихся ранее на посреднических и торговых операциях. Но и они не спешат вкладывать собственные средства в долгосрочные инвестиционные проекты СП. Почему? Веская причина — в советском законодательстве нет ясности в определении ликвидационной стоимости СП после прекращения его деятельности.

На Западе в таких случаях активы предприятия продаются по рыночной цене, в соответствии со спросом. Он в свою очередь зависит от успехов предприятия до его закрытия. Если его деятельность была прибыльной и перспективы для нового владельца хорошие, рыночная цена может быть во много раз выше балансовой стоимости. Разница между ними (за вычетом налогов) достанется продавцу. В советском же положении об СП инвестиции предлагается оценивать по первоначальной стоимости за вычетом износа. Значит, владельцы успешно действовавшего СП при его продаже окажутся в большом проигрыше. Такая перспектива мало кого устраивает.

В ОБХОД НЕКОНВЕРТИРУЕМОСТИ РУБЛЯ

Ни один предприниматель не хочет действовать в ущерб себе. Потребности в иностранной валюте, используемой для снабжения совместных предприятий по импорту, для выплаты зарплаты в валюте персоналу и для репатриации прибылей должны полностью покрываться за счет экспортных продаж или валютных сделок внутри СССР. Возможность репатриации прибылей в национальной или свободно конвертируемой валюте — обязательное условие любого соглашения по СП. Негласно в этой сфере действует следующий критерий: если в течение двух лет совместное предприятие не может обеспечить иностранному партнеру репатриацию его доли прибыли, тот вправе ставить вопрос о своем выходе из СП.

Пока рубль не станет обратимой валютой, проблема репатриации прибылей неизбежно будет сдерживать рост числа СП и объемы их опе-

раций. Эксперты называют шесть способов, позволяющих обойти неконвертируемость рубля.

Первый — работа на валютный рынок, когда часть или вся продукция СП оплачивается иностранными потребителями в валюте, в том числе и на территории СССР. Когда продукция СП конкурентоспособна на мировом рынке, вопрос с валютой решается сам собой. Однако сфер производства, где созданные в СССР совместные предприятия могли бы сразу выходить на мировые валютные рынки, мало. Одна из них — продажа компьютерных программ, разработанных советскими математиками и программистами, другая — туристский бизнес и предоставление иных услуг иностранцам, проживающим в СССР (рестораны, авторемонт и др.).

Постоянный дефицит на подобные услуги вкупе с монополией «Интуриста» позволяют получать здесь высокие валютные доходы даже при посредственном качестве обслуживания. Последнее обстоятельство — несомненный плюс для СП в этой сфере. Минус, как отмечают на Западе, в том, что внутренний инвалютный рынок в СССР весьма ограничен. Кроме того, государство вряд ли позволит иностранным компаниям занять на нем значительное место, уступив им «легкую валюту».

Второй способ — репатриация валюты за счет бартерных сделок. Он применялся в торговых отношениях с СССР задолго до разрешения СП. Сейчас его содержание несколько модифицируется с учетом совместного характера производства. Наглядный пример использования «сырьевой компенсации» — совместные предприятия с участием американской фирмы «Комбасчн инжиниринг». Ожидается, что техника и технология, поставляемые этой фирмой на предприятия Миннефтехимпрома, существенно повысят производительность труда на них. Услуги американского партнера будут оплачены в виде продуктов нефтехимии (из этого прироста).

Достоинство этого способа извлечения валюты на советском рынке для западных фирм очевидно: сырье практически всегда можно реализовать за валюту. Но тут есть и недостатки. Во-первых, мировые рынки сырья нестабильны и цены на него могут резко меняться в ущерб экспортерам. Во-вторых, поскольку последние годы СССР осторожнее подходит к экспорту природных ресурсов, сохранение права СП на беспрепятственный их вывоз в недалеком будущем, по мнению бизнесменов, уже нельзя будет гарантировать. Кроме того, экспорт сырья — относительно легкое дело, и те советские предприятия и министерства, которые заняты в соответствующих отраслях, не слишком нуждаются в помощи партнеров, с которыми придется делить прибыли.

Третий способ обойти неконвертируемость рубля — выпускать товары, замещающие импорт. Для советских предприятий, располагающих валютой, приобретение такой продукции у СП предпочтительно, если она по качеству отвечает мировым стандартам, а цены на нее более низкие. Но и при идентичных ценах такие закупки у СП имеют преимущества перед импортом



из-за рубежа за счет экономии на транспортных издержках, таможенных сборах и теоретически лучших условий сервисного послепродажного обслуживания.

Преимущество вложения средств в производство замещающей импорт продукции для зарубежных предпринимателей в том, что здесь весьма значительный рынок, ограниченный, казалось бы, лишь объемом валюты у советских покупателей. Однако большинство создаваемых в СССР совместных предприятий едва ли скоро достигнут качества производства, существующего на Западе. Поэтому они еще долго не смогут успешно конкурировать «за доллар советского покупателя». Но и добившись должного качества, западные партнеры могут оказаться в проигрыше, если продукция СП будет конкурировать с экспортом в СССР аналогичных товаров материнской фирмы.

Некоторые предприниматели надеются, что смогут получить валютную компенсацию за производство в СССР такой продукции, которая централизованно закупается нашей страной за рубежом (зерно, медикаменты и т. п.). Скептики считают, что такие надежды необоснованны. «В СССР до сих пор не умеют подсчитывать выгоду от замещения импорта или усиления экспортного потенциала страны, связанную с деятельностью совместных предприятий,— отмечается в докладе Американской ассоциации менеджеров, посвященном СП в СССР.— Нет там и адекватного механизма для вознаграждения западных партнеров СП, которые способны обеспечить эти выгоды».

Четвертый способ получения валюты совместным предприятием — создание союзов с общим валютным пулом, когда СП, работающие в основном на «рублевый рынок», т. е. не получающие валюту или получающие ее недостаточно для репатриации прибыли, объединяются с теми, у которых валютные поступления выше собственной потребности в репатриации. Последние по договору делятся «излишками» валюты и тем самым позволяют «безвалютным» и «маловалютным» партнерам обеспечить их валютную самоокупаемость. В качестве примера можно привести союз американского торгового консорциума



(6 крупных корпораций США — «Шеврон ойл», «Джонсон энд Джонсон», «Арчер Даниелз Мидленд», «Истман Кодак», «Меркатор», «Набиско») и советского (22 советских предприятия различных отраслей). В этом многоотраслевом суперконсорциуме валюту будут приносить только нефтедобыча и нефтепереработка. Последней займется корпорация «Шеврон ойл». Ее доходами предполагается покрывать валютные потребности остальных участников консорциума, чья продукция будет реализовываться исключительно за рубли.

Будет ли эффективным такой подход, покажет время. Но уже сейчас видны подводные камни подобных сложных комбинаций. Главный из них — нереалистичный валютный курс рубля, лишающий стимула обладателей валюты менять ее на рубли. В частных беседах бизнесмены выражают надежду, что СП будут менять валюту по договорному, а не официальному курсу, и что вскоре в СССР появятся валютные биржи для всех предприятий и кооперативов.

Пятый способ — передача советским партнером западному своей доли валютных доходов. Он реален лишь в том случае, когда продукция данного СП представляет для советской стороны особую ценность. И здесь во весь рост встает проблема нереалистичного курса рубля.

Шестой способ — в ожидании конвертируемости советской денежной единицы накапливать доходы в рублях. По мнению американских специалистов, это самый рискованный из перечисленных способов. Тем не менее некоторые бизнесмены не считают аккумуляцию доходов СП на рублевых счетах абсолютно безнадежным делом. Размеры таких счетов за последнее время заметно выросли. Правомерность или ошибочность подобных надежд будет зависеть от цены твердой валюты в рублях, когда их прямой взаимный обмен будет разрешен в сколько-нибудь значительных масштабах.

БЮРОКРАТИЗМ И КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНИЯ

Неконвертируемость рубля считается на Западе препятствием номер один на пути развития СП, а препятствием номер два — бюрократические препоны и общее низкое качество управленческой культуры в СССР. «Советские министерства и ведомства печально известны тем, что взаимодействие между ними крайне неэффективно, так как все линии управления и контроля действуют сверху вниз и не приспособлены к горизонтальным контактам»,— пишет «Columbia Journal of World Business». — Система вертикального управления сильно затрудняет переговоры по СП, поскольку любой межотраслевой проект приходится многократно согласовывать в разных министерствах. Сказывается и «конфронтация» тех советских участников, которые видят в потенциальном партнере чуть ли не противника. Поскольку с ним придется делиться доходом, его необходимо максимально «прижать» при определении условий деятельности СП. В результате пе

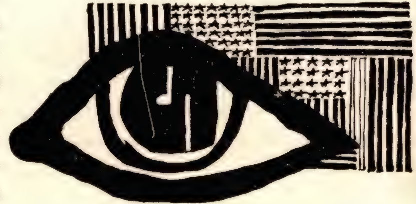
реговоры с советскими представителями превращаются в мучительное «испытание».

Хотя за последние годы положение здесь меняется к лучшему, нередко положительные сдвиги сводятся на нет усилением неразберихи в высших управленческих эшелонах, связанной с организационными изменениями и большой сменой кадров. «Старая система,— отмечал в разговоре со мной западноевропейский бизнесмен с большим опытом ведения дел в СССР,— была негибкой и неэффективной, но мы знали, какой чиновник за что отвечает, к кому обращаться по тому или иному вопросу. Теперь расстановка кадров меняется чуть ли не каждый месяц». Сказывается и то, что многие «высшие бюрократы от экономики» сами не верят в будущее СП. «На высшем уровне в СССР есть руководители экстра-класса,— пишет американский журнал деловых кругов «Fortune»,— однако некоторые заместители министров кажутся скорее поденщиками, которые подхватывают новые лозунги без убеждения в их правоте, не имея понятия о дальнейших путях развития». Порой чувствуется их скрытая враждебность, коренящаяся, видимо, в идеологических стереотипах прошлого.

Серьезной проблемой деловых отношений зарубежные эксперты считают коррупцию среди советских ответственных работников. Вместо нормальной деловой практики, когда полезные и квалифицированные посреднические услуги официально оплачиваются комиссионными, в СССР действует система подарков, угощений и иных форм скрытых взяток должностным лицам. У некоторых бизнесменов даже сложилось мнение, будто коррупция среди советских должностных лиц выше, чем в латиноамериканских странах, которые признаны мировыми лидерами в этой области.

Кроме «внешних», существуют многочисленные бюрократические препятствия и внутри совместных предприятий. Они связаны главным образом с низким качеством управления. Западные эксперты отмечают крайне недостаточную квалификацию советских управленцев-менеджеров. Они, как правило, не имеют специальной подготовки и представления о западных методах ведения бизнеса, о таких понятиях, как приведенная стоимость, процентные ставки, валютный курс, незнакомы с конкуренцией, настоящей рекламой, банкротствами.

Советские управленцы испытывают страх перед самостоятельными решениями, стремятся избежать риска и ответственности, переложить их на вышестоящий орган. Подобные традиции наглядно проявляются, скажем, в методах ведения финансовой отчетности. «В западных компаниях финансовая документация готовится так, чтобы служить прежде всего исходным материалом для принятия решений,— подчеркивает американский юрист Алан



Шерр.— В СССР ее главное предназначение — отчеты наверх». Советские партнеры, с точки зрения их западных коллег, слишком много решений по СП намерены проводить через совет директоров, добиваясь единогласного одобрения. На это уходит драгоценное время, а инициатива линейных менеджеров сковывается.

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ, СНАБЖЕНИЕ, ИНФРАСТРУКТУРА И ИНФОРМАЦИЯ

Большинство специалистов считают, что в СССР приемлемы те же методы подбора персонала, что и в других странах, а именно: предварительное тестирование, испытательные сроки до заключения контракта, контракты на 2—3 года с последующим продлением или расторжением. При расторжении должно быть предусмотрено выходное пособие и согласовано с государственными органами обеспечение уволенного на период поиска нового места работы.

Например, в свободных экономических зонах в Китае ответственность за выплату пособия по безработице лицам, лишившимся контракта на совместном предприятии, возложена на специальную государственную корпорацию, а само пособие выплачивается в течение 6—12 месяцев.

Для обеспечения высокой интенсивности и качества труда зарплата персонала СП должна быть существенно выше, чем работников сопоставимых советских предприятий. Как этого добиться? Опыт показывает, что ее увеличение в 2—2,5 раза при одновременном значительном повышении интенсивности и дисциплины труда против традиционных наших стандартов не вызывает у советских работников СП особого энтузиазма. Доведение же зарплаты до 1000 руб. в месяц и выше, во-первых, должно еще быть оправдано высокой эффективностью производства, а во-вторых, вызывает протесты занятых в государственном секторе, которые видят в этом нарушение социальной справедливости. В частности, кое-кто в руководстве Государственной внешнеэкономической комиссии при Совете Министров СССР высказывался в том духе, что советские директора СП в принципе не вправе получать оклад выше министерского, ибо они управляют всего лишь отдельным предприятием, а не отраслью.

Некоторые эксперты предлагают пойти по иному пути: не повышать чрезмерно денежную зарплату советского персонала, а обеспечить ему возможность покупать за рубли дефицитные импортные товары, скажем, через магазины типа валютных «Березок». Более осторожные иностранные наблюдатели предостерегают, что такое специальное снабжение вызовет сильный антагонизм между персоналом СП и их «менее удачливыми» коллегами, занятыми на обычных предприятиях.

Пока совместных предприятий мало, им предоставляется льготный режим снабжения. А в перспективе? «Западные партнеры,— пишет видный



американский специалист по советской экономике Э. Хьюитт,— будут полностью зависеть от своих советских коллег в добывании ресурсов нужного количества и качества, в обеспечении своевременности поставок. Все это может оказаться крайне затруднительным в системе, когда даже военные отрасли испытывают проблемы с поставками. Сомнительно, чтобы СП получили большую приоритетность, чем оборонный комплекс».

Бизнесмены понимают, что СП, находясь вне плановой системы, не могут рассчитывать на гарантированные поставки. А за пределами этой системы в советской экономике пока мало что можно приобрести даже за высокую цену. Но и в случае, когда поставщики найдены, договоры подписаны, своевременность поставок и соблюдение стандартов качества не гарантированы. Штрафные санкции за нарушение советскими поставщиками условий договоров сейчас крайне недостаточны, чтобы заставить их быть дисциплинированными. А отсутствие ясных контуров реформы цен и перспектив обратимости (полной или частичной) рубля вообще ставит под сомнение все расчеты прибыли и издержек СП.

Инфраструктура, по мнению бизнесменов, является одним из самых слабых мест советской экономики. По сравнению со странами Запада здесь значительно слабее развиты транспортная сеть, складское хозяйство, недопустимо низка культура упаковки, транспортировки и хранения товаров. Почтовая служба работает слишком медленно, а международная почта вообще не выдерживает никакой критики. Телефонная сеть базируется на допотопной технологии, ненадежна. Это затрудняет применение компьютерной почты, телефаксов.

Немало нареканий у бизнесменов и на качество мест в гостиницах, квартир и оффисов. Хотя цены на этот вид услуг советская сторона назначает на высшем международном уровне, реальные условия жизни и работы иностранного персонала СП далеки от международных стандартов. Еще хуже то, что получить даже за высокую цену и при оплате в валюте самые непритязательные квартиры или помещения для оффисов в крупных городах (Москва, Ленинград) — труднейшее дело. Пренебрежение этими проблемами может весьма скоро затормозить развитие СП, считают на Западе.

Несмотря на появление за последнее время новых источников информации, рекламных изданий, Советскому Союзу предстоит пройти долгий путь, чтобы достичь западного уровня экономической гласности. «Советскому Союзу,— пишет профессор Дж. Хафф,— следует отбросить свое помешательство на секретности, из-за которого западным поставщикам часто запрещалось бывать на заводах своих клиентов, а иностранцам — фотографировать обычные предприятия (даже элеваторы), дороги и мосты». Большинство предприятий вообще не публикует о себе никаких данных. Замалчиваются и такие важнейшие показатели, как цены, темпы инфляции, уровень процентных ставок, зарплаты.



В одном обследовании более 250 американских корпораций выявилось, что из-за недостатка информации около 190 из них даже для заключения обычных торговых сделок с советскими партнерами вынуждены были тратить больше средств и усилий, чем при заключении аналогичных контрактов с западными фирмами.

В целом анализ мнений западных бизнесменов и специалистов позволяет заключить, что среди них пока преобладает сдержанный, критический подход к перспективам совместных предприятий.

Центр НТТМ ЛАЭС имени В. И. Ленина знакомит с областями практического применения математического выражения закона экономии времени:

$$(c_1 + v_1 + m_1) - (c_2 + v_2 + m_2) =$$
$$= m' + 1\,(k_1 - k_2) + m'(c_2 - c_1), \quad k = v + c.$$

Справки по адресу:

188537, г. Сосновый Бор, Ленинградская обл.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА В ОЦЕНКАХ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е. Г. ЯСИН,
доктор экономических наук,
С. В. ЗЕНКИН, С. В. АЛЕКСАШЕНКО,
Центральный экономико-математический институт АН СССР,
Москва

Для оценки экономической реформы немаловажное значение имеют анкетные опросы. ЦЭМИ АН СССР проводит их с 1985 г. До 1987 г. они охватывали руководителей предприятий электротехнической промышленности, в которой перестройка хозяйственного механизма началась в 1984 г. Некоторые их результаты опубликованы в «ЭКО» (1987. № 4). В 1987 и 1988 гг. обследовались предприятия, переведенные на полный хозрасчет и самофинансирование.

Сегодня мы познакомим читателей с результатами опросов, проведенных в феврале и декабре 1988 г. на предприятиях Минчермета, Минстанкопрома, Минприбора, Миннефтехимпрома, Минлегпрома, Минэлектротехпрома и Минсвязи СССР. Были распространены анкеты для рабочих, служащих, ИТР и отдельно — для руководителей предприятий и работников аппарата министерств. Всего обработано более 12 тыс. анкет[1]. Мы выясняли мнение тех, кто не менее года проработал в новых условиях и мог их оценить. Сравнение итогов этих обследований с предыдущими позволяет судить о динамике общественного мнения.

С 1984 г. идет непрерывный поиск новых форм хозяйствования. Все эти годы предприятия работали в непрерывно меняющейся, неустойчивой среде. После июньского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС направленность изменений определилась более четко. А есть ли реальные сдвиги? Что думают об этом хозяйственные руководители?

---

[1] Анкеты обрабатывались с помощью программного пакета САНИ (система анализа нечисловой информации), разработанного в ЦЭМИ АН СССР С. Адамовым и М. Вегнер. Авторы выражают им благодарность.

САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Только 18% опрошенных руководителей предприятий электротехнической промышленности в начале 1988 г. отметили, что их права расширились, 80% — положение в данной сфере не изменилось, в том числе 27% посчитали, что оно даже ухудшилось. Почему? После относительной свободы в 1984—1985 гг. с распространением экономического эксперимента в последующие годы для того, чтобы обеспечить нужное ускорение, усилился административный нажим на предприятия. В конце 1988 г., через год после перехода на полный хозрасчет и самофинансирование в условиях Закона о государственном предприятии, на заметное расширение своей самостоятельности указали уже 46% руководителей предприятий, 45% ощутили лишь незначительные положительные сдвиги, остальные их не почувствовали. Число руководящих работников министерств, отметивших увеличение самостоятельности предприятий, возросло за этот период с 26 до 50%.

Вспомним о негативных явлениях, усилившихся в 1988 г.: отказах от заключения договоров, росте цен, вымывании дешевого ассортимента, нарастании натурального обмена между предприятиями. В этом проявился не только групповой эгоизм, но и самостоятельность предприятий. В том, что она приобретает нежелательный для общества характер, на наш взгляд, виноваты не столько предприятия, сколько отсутствие экономической среды, правильно ориентирующей хозрасчетные интересы на общественные нужды.

Здесь скорее вина центра, допустившего отставание в продвижении реформы по другим направлениям. Действительно, в планировании обязательный госзаказ мало отличается от прежних директивных заданий. В снабжении господствуют лимиты и резко обострился дефицит. В ценообразовании практически нет изменений, если не считать некоторого повышения доли договорных цен. Сохраняются и нормативы распределения прибыли, индивидуальные для каждого предприятия.

Считают ли хозяйственные руководители, что полный хозрасчет и самофинансирование позволяют улучшить работу предприятий? Подсказки к этому вопросу состояли из двух положительных — определенно да и скорее да — и аналогичных им отрицательных. Если складывать две позитивные оценки, то общее одобрение чуть выросло (с 72 до 77%). Но доля уверенных положительных ответов значительно снизилась (с 33 до 14%). Таким образом можно заключить, что хотя в целом одобрение новых условий хозяйствования в течение 1988 г. продолжало возрастать, но оно в большей мере становилось неопределенным.

Еще выразительнее картина в электротехнической промышленности, где мы имеем возможность проследить динамику оценок, начиная с 1985 г. На тот же вопрос руководители предприятий этой отрасли дали такие ответы (%) :

	определенно да	скорее да	скорее нет	определенно нет
1985 г.	60	32	5	2
1986 г.	55	35	8	2
1987 г.	36	41	16	5
1988 г. (декабрь)	9	56	22	9

По мере внесения новых изменений в условия хозяйствования энтузиазм руководителей падает. Причем чем раньше они попадали в сферу экономических нововведений, тем больше ослабевала вера в их действенность. Несомненно, отрицательно сказались частный, косметический характер значительной их части.

ПЛАНИРОВАНИЕ, СНАБЖЕНИЕ, ЦЕНЫ

Более половины руководителей предприятий, опрошенных в начале и конце 1988 г., поддержали дальнейшее развитие реформы: удельный вес одобривших сокращение доли госзаказа, разрешение предприятиям самим планировать производство возрос с 51 до 69%. Чуть меньше возросла доля оценивших положительно готовность предприятий отвечать за сбыт своей продукции (с 53 до 64%).

За год произошла определенная радикализация взглядов, за исключением оптовой торговли. Осторожнее стало отношение к договорным ценам. Объяснение, на наш взгляд, очевидно. Особенность нынешнего этапа реформы — резкое обострение товарного дефицита при нарастающем избытке денег. При сохранении прежних затратных цен, стабильность которых до сих пор стремились поддерживать централизованно, расширение самостоятельности предприятий еще более усиливает позицию поставщиков. Последние получили возможность быстрее наращивать доходы и жаждут большей свободы. Однако в качестве потребителей все предприятия предпочитают гарантии материального обеспечения в виде фондов и лимитов. Непривычную неопределенность вносит в их деятельность свободное ценообразование. Число его сторонников поубавилось, поскольку стало ясно, что оно сулит рост не только доходов, но и издержек, принуждает учитывать текущую конъюнктуру. Далеко не все к этому готовы.

МОДЕЛИ ХОЗРАСЧЕТА И СУДЬБА МИНИСТЕРСТВ

Интересно отношение хозяйственных руководителей к моделям хозрасчета, арендной и кооперативной формам. Из двух моделей хозрасчета лучше оценивалась вторая, но значительная часть руководителей присоединилась к мнению, что «ни одна из моделей не подходит, надо шире переходить на арендную и кооперативную формы».

Аренда и кооперативы позволяют изменить отношение с министерствами, перейти от административной подчиненности к договору. Немало руководителей хотели бы вырваться из под опеки

министерств. Однако большинство все же побаивается риска и видит в прежних отношениях гарантию спасения в трудную минуту. Только 3% опрошенных руководителей высказались за сохранение министерств в нынешнем виде, 65 — за то, чтобы перестроить их работу на экономической основе, 25% предлагают полностью их ликвидировать.

ОПЛАТА ТРУДА

57% руководителей согласились с применением нормативного соотношения между приростом производительности труда и средней зарплаты. В то же время 41% считают, что труд оплачивается неоправданно низко. Противоположного мнения придерживаются 28% руководителей, только 17% убеждены, что оплата соответствует трудовому вкладу.

Такое распределение ответов отражает признание необходимости как регулирования расходов на оплату труда (для поддержания сбалансированности денежных доходов и расходов населения), так и ее повышения. Добиться сбалансированности при одновременном усилении стимулов к труду удастся только при крупных структурных сдвигах в пользу производства потребительских товаров, при преодолении «самоедских» тенденций в экономике. В современных условиях длительное замораживание или усиленное сдерживание административными методами роста зарплаты с целью финансового оздоровления экономики способно окончательно подорвать стимулы к труду и привести к противоположным результатам. Видимо, нужно искать иные пути.

Речь не идет об отказе от регулирования расходов на оплату труда и распределения хозрасчетного дохода. Кстати, с переходом на аренду, когда предприятия сами определяют пропорции между фондами оплаты труда и экономического стимулирования, только 5% хозяйственников посчитали, что эти пропорции не изменятся, 71% думают, что расходы на оплату труда и социальное развитие возрастут. 8% хотели бы увеличить долю фонда развития производства, науки и техники. Таким образом, аренду нужно обязательно дополнять регуляторами распределения дохода предприятий, в частности налоговыми.

РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ

Как относятся к ним хозяйственные руководители? Рынок и социализм несовместимы — считают 3%, рынок может быть полезен при недопущении безработицы, кризисов — 34, без рынка и конкуренции не решить наших проблем — 59%. В обследованных отраслях наиболее высокий процент «рыночников» в легкой промышленности (77%) и электротехнической (65%), работающих по второй модели, самый низкий — в Минсвязи (50%). Это закономерно, ибо роль рыночного регулирования в этой отрасли и не

должна быть высокой. Естественно также и то, что меньше всего сторонников рынка среди работников аппарата министерств — лишь половина.

Предпринятые шаги к рыночным отношениям 64% опрошенных оценили негативно, причем на предприятиях, работающих по второй модели,— 48, по первой — 52%. Удовлетворенность ходом перестройки тесно коррелирует с предпочтениями в отношении моделей хозрасчета. Среди тех, кто доволен ходом реформы в данной сфере, 40% целиком поддерживают первую модель, а аренду — только 29% (наименьший показатель). Среди «недовольных» 45% выступают за аренду и 19% — за первую модель.

В чем, на наш взгляд, основная причина неудовлетворенности руководителей? Пока мы только учились выговаривать слово «рынок». А пора решительно переходить к нему. Реально сделано крайне мало, и главное — некомплексно. В любой хозяйственной системе есть своя логика. Оптовая торговля без свободных цен — не торговля. Она обязательно толкает к повышению доли госзаказа или его суррогатов типа лимитов потребления. Сохранение же фондового распределения ресурсов ведет при административно контролируемых ценах к дефициту, ослаблению экономических стимулов и кризису.

Напротив, оптовая торговля и свободные цены хотя бы на небольшую часть продукции при жесткой денежной политике — уже какой—никакой рынок. Надо шагнуть в эту новую для нас ситуацию, как бы страшно ни было. Мы пока не можем преодолеть страх, причина которого — в неготовности предприятий, их неумении действовать в рыночной среде. Но откуда возьмется такое умение?

МНЕНИЯ РЯДОВЫХ РАБОТНИКОВ

Неудовлетворенность ходом реформы заметно выше у рядовых работников, чем у руководителей. К тому же она нарастает. На вопрос — успешно ли идет перестройка управления экономикой — мы получили такие ответы работников (%):

опросы 1988 г.	да	нет	не имею мнения
февраль	26	57	17
декабрь	23	72	5

Таким образом, позитивные оценки дали в декабре только 23% работников по сравнению с 35% руководителей. Доля отрицательных ответов увеличилась прежде всего за счет тех, кто год назад еще не мог определить свою позицию. Наиболее скептически настроены работники НИИ и КБ.

Те или иные позитивные перемены на своем предприятии в декабре 1988 г. отметили 47% опрошенных (в феврале — 55%). Однако заметными эти изменения считают лишь 7% (13%). Много

и тех, кто убежден, что по существу ничего не меняется или даже становится хуже. Перестройка остается в основном делом руководителей. Даже в среде рабочих и служащих наибольшие изменения отмечают линейные руководители (54%) и работники заводоуправления (48%).

Для выяснения влияния предпринимаемых экономических мер на трудовую и хозяйственную активность работников мы задали несколько вопросов. На первый: «Заставил ли вас хозрасчет работать лучше?»— доля положительных ответов уменьшилась с 66 до 46%, отрицательных возросла с 28 до 43%; на второй — «Усилилась ли за год связь зарплаты с результатами труда»— динамика еще отчетливее: с 61 до 45% и с 33 до 50%. Те же сдвиги и в ответах на вопросы: «Повысилась ли требовательность администрации» и «Появилось ли больше возможностей влиять на деятельность предприятия».

Положительных ответов больше среди линейного персонала. Очевидно, это — тот уровень, куда еще доходят происходящие вне предприятия перемены и который при внедрении элементов внутреннего хозрасчета получает действительный выигрыш. А рабочие 4—6 разрядов, работники КБ и НИИ более других неудовлетворены тем, что остается незыблемым многое из того, что следует изменить.

Продвижение реформы в глазах рядовых тружеников связывается с мерой их личного участия в управлении и одновременно с ростом требовательности со стороны администрации. 74% тех, кто полностью доволен ходом перестройки, утверждают, что за год у них появилось больше возможностей влиять на положение дел на предприятии, 77% отметили рост требовательности со стороны администрации. Для полностью недовольных реформой соответствующие показатели разительно отличаются: 17% и 38% соответственно. Повышение требовательности в целом позитивно оценивается людьми.

74% работников считают, что руководство еще не перестроилось. Многие указали на то, что на их предприятии процветают уравниловка и выводиловка. Больше других этим неудовлетворены работники НИИ и КБ (63%), меньше — неквалифицированные рабочие (34%). Готовы ли люди отказаться от уравниловки? Во всяком случае, 37% опрошенных допускают любые различия в личных доходах, связанные с результатами труда, 28% согласны с различиями, но при определенных ограничениях, 17% всех опрошенных работников (и 22% низкоквалифицированных) убеждены, что большие различия в заработках нарушают социальную справедливость, делят людей на богатых и бедных. При этом 46% рабочих низкой квалификации и 55% высокой убеждены, что управленцы получают незаслуженно высокую зарплату.

В ближайшей перспективе важно знать, к каким стимулам трудовой активности люди наиболее чувствительны. На первое место в декабрьском обследовании опрашиваемые поставили развитие социальной сферы, жилищную проблему (40% анкет), на

второе — повышение заработков (24%). В февральском обследовании 1988 г. оно стояло на первом месте. Видимо, обострение дефицита повысило ценность натуральных благ. Удивительно, но ликвидация дефицита в обоих обследованиях попала лишь на третье место, хотя, казалось бы, от него люди страдают больше всего. Чем это объяснить? Либо дефицит не воспринимается непосредственно как фактор подрыва экономических стимулов к труду, либо мы настолько свыклись с ним, что думаем не о том, как его преодолеть, а лишь как самому что-либо достать. Возможно, дальнейшее обострение дефицита поменяет приоритеты. Но многие наблюдения и другие опросы уже сегодня подтверждают, что пока население боится дефицита меньше, чем повышения цен.

Между тем реформа приведет к изменению образа жизни, смене моделей поведения многих. Ныне мы еще живем в мире относительно низких, стабильных цен, низкой, но гарантированной зарплаты и соответственно низкого качества труда и всеобщего дефицита. Рыночная экономика предполагает подвижность цен, требует более интенсивного и квалифицированного труда, который обеспечит высокие заработки и изобилие товаров. Как воспримет население такой переход? Ответы на вопрос: «Какая ситуация в экономике вас больше устраивает: первое — заработки гарантированы, но процветает уравниловка и существует дефицит товаров; второе — изобилие товаров (при возможном росте цен), но необходимо намного интенсивнее трудиться, чтобы хорошо зарабатывать»— были однозначны. За второй вариант высказались хозяйственные руководители — 90%, работники НИИ, КБ — 82%, рабочие и служащие — 77% и неквалифицированные рабочие — 67%.

На наш взгляд, трудящиеся поддерживают новую хозяйственную систему, нельзя только медлить. Об опасности промедления говорят результаты проведенного нами анализа расстановки сил среди хозяйственных руководителей по отношению к реформе. По характеру ответов на ряд вопросов мы составили «портрет» радикала, консерватора, эклектика и сомневающегося (не имеющего четких позиций). Затем всех опрошенных разбили на группы, используя методы математической статистики и ЭВМ. Приведем результаты (%) :

	1985 г.	1987 г.	1988 г. (декабрь)
радикалы (последовательные сторонники реформы)	22	30	22
консерваторы	15	29	33
эклектики	53	32	24
не определившие позицию	10	9	11

Конечно, речь идет не о точной оценке расстановки социальных сил, а лишь о предсказуемых течениях. Но все же результаты настораживают. Чтобы остановить этот процесс, нужны комплексные радикальные меры.

КООПЕРАТИВЫ В ЗЕРКАЛЕ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ

Л. В. БАБАЕВА,
кандидат философских наук,
Институт социологии АН СССР,
Москва

Одна из задач исследования, начатого Институтом социологии АН СССР в мае 1989 г.,— анализ динамики взглядов общественности на городские производственные кооперативы, а также факторов, влияющих на отношение к кооперативам населения. Первая серия опросов позволяет охарактеризовать сложившуюся ситуацию.

В десяти крупных городах (Москва, Ленинград, Таллинн, Минск, Тбилиси, Баку, Челябинск, Магнитогорск, Набережные Челны, Харьков) по выборке были опрошены 2360 чел., сами кооператоры (председатели или их замы — 586 чел.), работники государственных органов, регулирующих кооперативную деятельность, — 56 чел. В качестве экспертов мы опросили 68 ученых, главным образом экономистов из тех же городов.

Прямого вопроса: «Как вы относитесь к кооперативам и их развитию?»— в анкете не было. Отношение людей мы пытались выявить с помощью косвенных вопросов — о потреблении кооперативной продукции; частоте обращения в кооперативы, причинах обращения или отказа и т. п.; об их оценке отношения к кооперативам, о взглядах на рэкет, на размеры налогообложения доходов кооператоров, на желательность помощи государства кооперативному движению, о мерах государственного регулирования кооперативной деятельности, о личной привлекательности работы в кооперативах и т. п.

Общие результаты опроса не свидетельствуют об особой популярности кооперативов среди населения и в этом смысле менее благоприятны для кооперативов, чем результаты опроса, проведенного ВЦИОМ и опубликованные в «Известиях» от 1 сентября 1989 г. Однако нет и оснований для слишком тревожных выводов. Видны предпосылки улучшения общего отношения к кооперативам в будущем. Более лояльна к кооперативам оказалась часть населения с высокой социальной активностью, которая чаще выступает в роли лидеров общественного мнения. В ответах практически на все вопросы мужчины проявляли более благожелательное отношение к кооперативам, чем женщины. Люди с высшим образованием — чем те, кто его не имеет. Люди в возрасте до 45—50 лет давали ответы, более благоприятные для кооперативов, чем пожилые.

Регулярно приобретают продукцию и пользуются услугами кооперативов 14,4% опрошенных, от случая к случаю — 36,7%, никогда — 40,8%. Чаще всего потребляются непродовольственные товары — носильные вещи, обувь, бижутерия и медицинские услуги.

Кооперативы отнюдь не побеждают в конкуренции с государственными предприятиями. В большинстве городов к кооперативам обращаются в основном, когда аналогичных товаров и услуг в государственном секторе нет вообще или когда их приобретение в госсекторе требует непомерных затрат времени. Причинами, по которым люди избегают обращаться к кооперативам, называют чаще всего высокие цены и низкое качество — те факторы, которые при нормальной конкуренции привели бы к разорению производителя. Единственная причина выживания кооперативов в этих условиях — практическое отсутствие конкуренции со стороны госсектора. Можно предположить, что именно отсутствие альтернативы вызывает у людей особенно сильное раздражение — они чувствуют, что их лишают всякой возможности выбора, «берут за горло», «выжимают соки». Получив определенную самостоятельность, госпредприятия просто сворачивают производство товаров и услуг, невысокие цены на которые не гарантируют большой рентабельности. Эту «нишу» занимают кооператоры, имеющие больше возможностей поднимать цены сообразно спросу. У населения же создается впечатление, что в росте цен виноваты исключительно кооперативы.

Среди опрошеннных немного тех, кто не пользуется услугами кооперативов «по принципиальным соображениям»,— 5,8%. Это в основном люди старше 50 лет, женщин среди них существенно больше, чем мужчин.

Довольно неожиданными оказались ответы на вопрос о том, способствуют ли кооперативы насыщению рынка товарами и услугами. Казалось бы, весь смысл развития кооперативов именно в таком насыщении. Положительных ответов оказалось ненамного больше, чем отрицательных (38,3 и 34,9% соответственно), с сильным разбросом по городам: в Таллинне — 45,4 и 29,8%; Минске — 44,1 и 26,8, а в Москве и Тбилиси — по 25 и 40% соответственно. Значительная часть опрошенных считает, что деятельность кооперативов ведет к усилению дефицита (66,2%).

В чем же причины этой странной ситуации? Во-первых, при нынешней государственной политике снабжения сырьем и оборудованием, обеспечения помещениями и т. п. кооперативу зачастую проще работать не на рынок, а на государственные предприятия. Только это обеспечивает ему гарантированное снабжение, доступ к оборудованию, освобождает от хлопот, связанных с недостаточно

надежным рынком сбыта, дает хоть какую-то социальную защищенность. Существующие нормативные акты побуждают, а иногда и прямо требуют создавать кооперативы именно при предприятиях, подталкивают к этому кооператоров. В свою очередь, предприятиям выгодно «спихивать» на кооперативы часть работы. Таким образом удается хоть как-то « отоваривать» избыток ничем не обеспеченных безналичных денег дополнительной продукцией, включаемой в объем выработки, или какими-то услугами. На это нередко обращают внимание, упрекая кооперативы в «откачке» денег, переводе безналичных рублей в наличные, в усилении инфляции. Мало кто из критиков при этом оговаривает, что «перекачка» — естественное следствие несовместимости двух видов денег даже со столь слабым элементом рыночной экономики, как нынешние кооперативы.

Эти два обстоятельства — трудности доступа к сырью, оборудованию и производственным помещениям, обилие у предприятий безналичных денег, от которых они рады избавиться, действительно отвлекают многие кооперативы от потребительского рынка. Немалое значение имеет и ориентация большой части кооперативов на товары молодежного спроса. Молодой потребитель готов платить не за качество товаров, а за соответствие последней моде. Здесь преимущество в мобильности оказывается гораздо важнее, чем отставание в технической базе, обеспеченности доброкачественным сырьем и т. п. Спрос других возрастных групп кооперативы удовлетворяют в гораздо меньшей степени. Это также отражается на ответах респондентов.

Отдельного разбора заслуживает мнение, что деятельность кооперативов способствует росту дефицита многих товаров. Видимо, определенная почва под этим утверждением есть. Растущий производственный спрос кооперативов на товары, которые служат для них сырьем и полуфабрикатами, никак не влияет на снабженческую практику. В нормальных условиях этот спрос вызвал бы напряженность не в розничной торговле, а в оптовой. Часть сырья и полуфабрикатов, тех же тканей, ниток, фурнитуры и т. п. поступала бы не на государственные предприятия, а в кооперативы. Среди неэффективных могли бы оказаться не только государственные предприятия, но и многие кооперативы, для которых при росте цен на сырье производство оказалось бы нерентабельным.

Но это в нормальной экономике, а в нашей разницу между ценой торговли и ценой спроса неизбежно получает не производитель, а спекулянт. Это может быть либо работник торговли, либо перекупщик, маскирующийся под индивидуального производителя, либо кооператор, либо их «неформальное объединение». Спекуляция такого рода существовала и до новых кооперативов.

Советскому потребителю практически неизвестны реальные масштабы потребления кооперативов. Официальные данные заставляют думать, что доля эта в общем объеме производства соответствующих товаров в стране ничтожна. Но зато потребитель видит другое — рост дефицита товаров повседневного спроса. Поскольку этот рост совпал с оживлением работы кооперативов, в массовом сознании легко было создать «образ врага». Тем более, что обычных спекулянтов «запретить» нельзя — их ведь никто и не разрешал. А кооперативы можно.

Но само противоречие реально. Результаты опроса свидетельствуют, что нормальное, некриминогенное будущее кооперативы могут иметь, только если рыночные отношения охватят куда более широкую сферу экономики, чем сегодня. Иначе растущее недовольство общества дефицитом можно будет направить именно против кооперативного движения. Пока же нужно обнародовать динамику производства государственных товаров и их использования в кооперативах. А то даже «кризис» с хозяйственным мылом порой пытаются объяснить происками «туалетных» кооператоров.

Представлений об особой «ярости» или агрессивности населения по отношению к кооперативам не подтверждают ответы на два вопроса о «болевых точках» современных кооперативов: о налогообложении и рэкете. Считают, что доходы кооперативов должны облагаться налогами выше, чем доходы работников госсектора, 38,5%. Примерно столько же (37,7%) не согласны с этим. Мнение людей о рэкете и рэкетирах также не свидетельствует о какой-то озлобленности или злорадстве: лишь 3,8% опрошенных видят в них «современных Робин Гудов». Это по преимуществу либо молодежь до 25 лет, в целом относящаяся к кооперативам достаточно благожелательно, но склонная романтизировать саму «работу» рэкетиров (кадры «боевиков» рэкета тоже составляет в основном молодежь), либо пожилые люди, преимущественно женщины. 43% опрошенных считают рэкетиров обыкновенными бандитами, еще 21,9% разделяют это мнение с оговорками. Зато 44,7% считают рэкетиров частью мафии, включающей в себя частично и работников правоохранительных органов, и государственного аппарата, еще 24% присоединяются к этому мнению «отчасти». Лишь 7,8% выразили несогласие с подобным утверждением. Столь однозначно отрицательной оценки, какую получил в этих ответах государственный аппарат, кооперативы не набрали ни по одному вопросу.

Довольно благожелательными для кооперативов оказались мнения о поддержке их со стороны государства. По всем регионам число людей, считающих, что государство должно оказать такую поддержку, в 4—7 раз превышает придерживающихся противо-

положного мнения. Треть согласна с тем, что кооперативам нужно «просто не мешать работать» (таких больше всего среди мужчин с высшим образованием). Это суждение парадоксально сочетается во многих ответах с утверждением, что контроль за деятельностью кооперативов со стороны государства должен быть усилен. Судя по всему, контроль не обязательно ассоциируется с помехами. В Таллинне, где в целом к кооперативам относятся гораздо более благожелательно, чем в среднем по стране, за ослабление государственного контроля высказалось не больше людей, чем по всей выборке, и заметно меньше, чем в некоторых других городах.

Желательность усиления или ослабления государственного контроля слабо коррелирует с отношением к кооперативам по разным городам. Сейчас кооперативы при отсутствии конкуренции практически ограждены от контроля со стороны рынка. Госаппарат способен чинить кооператорам помехи, но не способен эффективно контролировать их работу. Эта ситуация воспринимается людьми как ненормальная. В самом невыгодном положении оказываются как раз «цивилизованные» кооператоры, которые охотнее сотрудничали бы с «цивилизованным» же контролем со стороны банков, налоговой инспекции и рынка, чем с мафией, объединяющей рэкетиров и часть госаппарата. Они охотнее платили бы налоги, арендную плату и плату за сырье по ценам спроса и предложения, чем взятки и поборы.

В одном из выступлений на съезде народных депутатов бригадир металлургов из Ташкента категорически заявил: «Рабочий класс не принимает кооперативы!» И в следующей фразе пригрозил собравшимся, что они скоро останутся без металла, так как лучшие рабочие оставляют завод и уходят в кооперативы. Эта позиция отражает реальные противоречия общественного сознания. В большинстве регионов по ответам на вопрос: «Хотели бы вы сами стать кооператором?» — группа, которая наиболее благожелательно относится к кооперативам — лица с высшим образованием, обнаружила наименьшую готовность пополнить ряды кооператоров. Другие группы, настроенные к кооперативам более резко, проявили больше желания заняться этой работой. В наиболее «благосклонном» к кооператорам Таллинне соотношение оказалось иным — там больше всего желали стать кооператорами как раз люди с высшим образованием. Всего же в кооперативах хотели бы работать 31% опрошенных. Одного этого достаточно, чтобы усомниться в принципиальной неприемлемости кооперативов для общественности.

С другой стороны, работа в кооперативе, при всей своей заманчивости по материальному вознаграждению и возможностям самореализации, остается в массовом сознании малопрестижной.

Ответы на вопрос, близкий предыдущему: «Хотели бы вы, чтобы ваши дети стали кооператорами?» — распределились так: желающих почти втрое меньше, чем нежелающих: 7% и 20% соответственно. По предыдущему вопросу положительных ответов было почти столько же, сколько и отрицательных: 31,2 и 41,7%.

Таким образом, работа, более привлекательная в материальном отношении, открывающая больше возможностей, как явствует из опроса самих кооператоров, более комфортная психологически (подавляющее большинство из них не согласились бы вернуться в госсектор не только на ту же зарплату, что получают в кооперативе, но и на руководящие должности, и на работы, связанные с загранкомандировками),— такая работа все еще воспринимается как непрестижная. Может быть, в намечающейся сегодня ломке стереотипов, изменении шкалы престижности работы и состоит важнейший вклад, какой кооперативы пока вносят в перестройку.

Чрезвычайно интересны ответы на открытые вопросы о том, что такое кооперативное движение и кто такой кооператор. Практически все ответы носят оценочный характер и резко поляризованы: либо горячая поддержка, либо категорическое осуждение: либо «кооперация — выжимание денег и соков из народа, безумие государства, дополнительная язва на теле рабочего класса», либо «форма будущего развития производственных отношений, шаг к коммунизму, прогрессивный метод в экономике, доказывающий, что Госплан у нас совсем не работает, надежда на оздоровление экономики, норма для нормальных цивилизованных стран, этап, имеющий главной целью научить советских людей работать по совести». «Кооператор — элемент капитализма, мошенник, кулак, делец около перестройки, комбинатор, капиталист, бизнесмен, человек, который пускает деньги в оборот, чтобы набить свои карманы, советский миллионер» и «человек, который желает работать, зарабатывать и жить по-человечески, который из мусора и отходов делает нужные вещи для рабочего народа, работник, желающий выполнять квалифицированный труд и умеющий делать это, который хочет честно зарабатывать деньги, чего, к сожалению, нельзя сделать в государственном секторе; энергичный и умный человек, у которого есть надежда, что честным трудом можно обогатиться; желающий решать свои проблемы, не надеясь на то, что это может сделать государство...» Число положительных характеристик заметно превышает отрицательные. Но если исключить респондентов из Таллинна, где доля ответивших на этот вопрос гораздо выше, чем в других городах и практически все оценки были положительными, восторги и возмущения разделились примерно

поровну. Зачастую и в положительных, и в отрицательных ответах фигурируют одни и те же понятия — «бизнесмен», «предприниматель», но с противоположными оценками. В этом, несомненно, свидетельство раскола общества по более широким и принципиальным вопросам, чем оценка кооперативов.

Еще одно обстоятельство обращает на себя внимание. Словарь ответов на открытые вопросы, особенно отрицательные, очень сильно совпадает со словарем выступлений в печати. Этот факт, а также уклон в худшую для кооперативов сторону, которые наш опрос дал по сравнению с проводившимся ранее опросом ВЦИОМа, позволяют предположить, что формирование негативного образа кооператоров в последнее время усилилось под воздействием материалов прессы. Это отчасти объясняет и еще один странный результат опроса: если большинство ответов более или менее поровну делились на «благоприятные» и «неблагоприятные» для кооперативов, то ответ на вопрос: «Как, по-вашему, относится к кооперативам большинство населения?» — был довольно однозначен: 50,1% людей ответили «большинство осуждает» и лишь 15,5% — «большинство поддерживает». Этот ответ нельзя объяснить «проекцией» собственных отношений, где совсем иные данные. Видимо, представление о «настроениях большинства» во многом почерпнуто именно из прессы. Публикации «Правды», например, будто целенаправленно реанимируют стереотипы мышления, с которыми вроде бы призвана покончить перестройка.

Роль целенаправленного воспитания неприязни к кооперативам с опорой на «антиценности», которые десятилетиями внушались советскому человеку — категорическое осуждение понятий «коммерсант», «предприимчивость», «хозяин» и т. п.,— эту роль еще предстоит выяснить в специальном исследовании. Но недаром сами кооператоры и представители органов власти, регулирующих кооперативную деятельность, считают главным препятствием на пути кооперативного движения не неприязнь населения, как еще год назад, а государственную политику и саму экономическую систему, отторгающую сколь-нибудь независимое предпринимательство, действующее по законам не «теневой экономики», а открытого рынка.

Результаты обследования и их сравнение с нашими прежними локальными опросами, с публикациями других исследователей не подтверждают представлений о том, что «народ не принимает кооперацию». Вместе с тем на определенную, как правило, наименее образованную часть населения пропаганда неприятия начинает действовать. Если, ссылаясь на нее же, как на «глас народа», удастся еще больше ограничить кооперативы, поставить их под власть чиновников и мафии, заставить еще больше взвинтить цены

для покрытия взяток и многократной переплаты за сырье, транспорт, помещения — тогда сдвиг общественного мнения неминуем. Осуждение неизбежно перекинется на экономические методы хозяйствования в целом, на рыночные механизмы и рычаги. Это будет означать крайне болезненный удар по перестройке.

* * *

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Диаграммы вместо деклараций

В вашем журнале (ЭКО. 5. 89) под заголовком «Равенство и богатство» вы поместили мнение пропагандиста Г. Кацмана о заработках в кооперативе. Он пишет, что токарь в кооперативе получает за ту же работу в два раза больше, чем на госпредприятии. Что может пропагандировать такой пропагандист, если он не сделал полшага, чтобы посмотреть, откуда берется эта цифра — в два раза.

Работая на госпредприятии по вычислительной технике и информатике, я получаю 28—30% в фонд заработной платы от оптовой цены производимой мной программной продукции, а 30% идет на оплату управления предприятия, объединения и ГКВТИ. За ту же работу в кооперативе (до июля 1989 г.) я получал 60—70% в ФЗП. Около 1—3% идет на оплату управления кооператива, цена продукции одна и та же (в кооперативе даже на 10—20% меньше госрасценок). Простейшее деление дает нам выведенную вами цифру 2 при работе кооператива по госрасценкам.

Это арифметический смысл манипуляции над цифрами, а экономический (и даже политический) — это решение вопроса, как самым быстрым и наименее кровопролитным путем избавиться от чрезмерно раздутого аппарата управления, который не побеждают ни постановления, ни законы. Об этом же пути говорил на I съезде народных депутатов П. Г. Бунич, предложив перевести госпредприятия (по желанию коллективов) на арендные и кооперативные отношения. Это избавит их от необходимости уплаты оброка министерствам и управлениям объединений. Тогда те будут вынуждены зарабатывать деньги за свои услуги по информационному, консультационному и управленческому обеспечению предприятий.

В связи с вышесказанным, хотел бы выразить недоумение, почему в «ЭКО» еще не появилось статьи со сравнительным анализом структур расходов средств госпредприятий и кооперативов. Чтобы в неудобное положение не попадали не только пропагандисты, предлагаю советам трудовых коллективов предприятий и кооперативов принять такое решение: вместо одного из многочисленных плакатов повесить на видном месте (например, у проходной) крупную диаграмму расходов средств предприятия (кооператива), а местным Советам — свести эти диаграммы в одном месте. Диаграммы хорошо бы вести в динамике, по годам. Тогда это будет честная и открытая борьба предприятий и кооперативов. Любой сможет увидеть, куда идут его деньги, а также деньги соседа или коллеги-кооператора.

В. П. УШАКОВ,
инженер-программист,
Чернигов

МОНОПОЛИЯ — ВРАГ КАЧЕСТВА

А. А. ТИТКИН,
директор Болоховского машиностроительного завода,

В. М. ЧЕРНЯГИН,
руководитель госприемки,

Крымская обл.

Семьдесят лет у нас в стране целенаправленно создавался громадный промышленный организм, состоящий из монополистов. Наш завод — единственный в стране производитель диффузионных аппаратов для сахарных заводов, соседи — шахтных насосов, РАФ — микроавтобусов и т. д. А если ВАЗ и АЗЛК и производят автомобили одного класса, то их так не хватает, что о конкуренции думать не приходится. Хотя именно конкуренция — основной катализатор повышения качества и снижения себестоимости продукции на Западе с известным нам результатом.

И если проводимая экономическая реформа заставила нас заниматься себестоимостью и прибылью, то эффективных экономических мер воздействия на качество пока не предложено. Более того, не исключено, что в начавшейся азартной погоне за прибылью некоторые коллективы при отсутствии конкурентов пойдут на снижение себестоимости за счет снижения качества. Мы уже любуемся на такой коллективный эгоизм у многих кооперативов.

В попытках найти средство заставить нас, монополистов, выпускать высококачественные изделия и возникла идея госприемки. Кратко эту идею можно сформулировать так: «В интересах потребителя создать систему контроля качества продукции, экономически и административно не зависящую от ее производителя».

Трехлетний опыт работы госприемки показал, что первая модель ее имеет много плюсов и минусов.

Минусы:

- двойная, дублирующая друг друга, армия контролеров;
- невозможность повсеместного распространения из-за громадных затрат бюджетных средств и людских ресурсов;
- отсутствие материальной ответственности за пропущенный брак;
- слишком буквальное, кое-где до тупости, следование букве наших далеко не идеальных

4 ЭиОПП № 2, 1990 г.

ГОСТов, иногда вразрез с интересами заказчика;

- часто встречающиеся попытки морально встать «над» вчерашними коллегами, а не «рядом» в совместной работе над повышением качества.

Эти и другие негативные моменты, заложенные в системе, вызывают резко отрицательные эмоции у производственников. Раздаются требования отказаться от госприемки. По данным Ассоциации молодых руководителей предприятий, за это высказываются до 70 % опрошенных руководителей.

Но есть и громадные плюсы.

Например, наш завод, на котором первые полмесяца работы с госприемкой механический цех не мог «вытолкнуть» на сборку ни одной детали, а первые полгода не выполнялись месячные задания, уже два года стабильно выполняет все планы, включая прибыль и договорные поставки.



Повысились технологическая дисциплина, культура производства. Вырос авторитет завода среди потребителей. Наши коллеги-конкуренты из Чехословакии просят у нас диффузионные аппараты в комплекты оборудования для сахарных заводов, поставляемых ими в третьи страны. Между прочим, стоимость одной машины около 1 млн инвалютных рублей. И, наконец, рекламации за три года уменьшились с 286 тыс. руб. до 1 тыс. Аналогичные результаты на многих заводах, работающих с госприемкой.

Так может быть, не шарахаться, не поддаваться эмоциям? Вспомним, ради чего начинали эксперимент с госприемкой, и будем последовательны. Надо создать не менее ответственную систему, причем свою, работоспособную именно в наших условиях.

Японская и американская системы контроля качества эффективней ныне действующей у нас, но это пиджаки с чужого плеча, они отличаются друг от друга даже на соседних фирмах, общее у них только одно — жесточайшая конкуренция, которой у нас не будет еще лет 20.

Мы предлагаем следующий путь.

Первый этап.

Проведение эксперимента на Болоховском машзаводе на следующих основных принципах:

- сокращается персонал ОТК;
- вводится рабочий самоконтроль качества продукции путем выдачи личного клейма каждо-

му исполнителю, в положение о премировании рабочих и ИТР вносятся изменения — значительно усиливается спрос с бракоделов;

● госприемка, оставаясь подразделением Госстандарта, снимается с бюджетного финансирования, получает статус юридического лица, на нее распространяется Закон о предприятии, она переходит на договорные хозрасчетные отношения с заводом.

● штрафы по качеству принятой госприемкой продукции оплачиваются с ее расчетного счета.

Все директивные документы и экономические нормативы разработаны, «добро» Госстандарта и министерств получено, к эксперименту приступаем в 1989 г.

Второй этап.

Все существующие госприемки преобразовываются в хозрасчетные «Государственные фирмы защиты прав потребителя» на вышеизложенных принципах с поправками, возникшими в ходе эксперимента.

Фирмы проверяют продукцию на соответствие ГОСТам, ТУ и требованиям заказчика, участвуют в заключении контрактов.

Цена изделий, принятых фирмой, повышается на 1 %, таким образом покупатель платит фирме деньги за защиту своих прав, а в случае пропущенного брака деньгами же ее наказывает.

При наличии необходимой материальной базы крупные фирмы могут стать и сертификационными центрами. Предлагается начать второй этап в 1990 г.

Третий, заключительный этап.

Завершение создания в стране сети «фирм защиты прав потребителя».

Фирмы могут быть государственными, кооперативными и даже частными, но обязательно наличие патента на право выполнения работ по контролю качества от Госстандарта.

Сотрудники фирмы не должны иметь трудовых соглашений с контролируемым предприятием.

Фирмы могут иметь договора с несколькими предприятиями.

Предприятия и фирмы свободны в выборе партнера.



Рис. А. ШЕМОНАЕВА

Предприятие может сохранять или сокращать свою службу ОТК, но начиная с января 1992 г. банки прекращают оплату счетов за продукцию, качество которой не подтверждено одной из фирм.

Насколько выгоден предлагаемый путь?

Сегодня в госприемках работает 53 тыс. человек, их дублирует свыше 500 тыс. заводских контролеров (примерно 1 млрд руб. фондов оплаты труда).

На втором этапе госбюджет вместо расходования 350 млн руб. в год начнет получать с «фирм» деньги в виде платы за трудовые ресурсы и отчислений от прибыли — около 30 млн руб. Народнохозяйственный экономический эффект — больше миллиарда.

На третьем этапе при резком повышении качества продукции экономический эффект составит десятки миллиардов рублей.

Стоит попробовать!



Из писем в редакцию

Письмо, ответ и вот уже третье письмо по одному частному вопросу — об эффективности харьковских тракторов. Журнал публикует их потому, что в них отражается общая проблема ориентации нашей промышленности не на рынок, а на показатели плана.

На примере трактора

Позвольте выразить заместителю главного конструктора ПО «Харьковский тракторный завод» благодарность за отклик на мое письмо, опубликованное в «ЭКО» (1989. № 8) и принять предложение обменяться данными для расчета.

Однозначной оценки величины убытков от использования тракторов Т-150К на сегодня нет. Г. Г. Косачев и А. Е. Воронин (М., Агропромиздат, 1988. С. 131) определяют размер убытка от замены одного трактора Т-74 на Т-150 в 500 руб. и заявляют, что при одновременной замене в хозяйствах района всего парка Т-74 на Т-150 или Т-150К экономический эффект составит более 1000 руб. на машину, однако расчетами свое заявление не обосновывают. Их заявление вызывает сомнение по следующим причинам. Если применение одной машины убыточно, то естественно, что с увеличением их числа убытки суммируются, если увеличение количества не дает нового качества.

Само по себе применение трактора Т-150К не дает нового качества. Расчет потребности в них проведем согласно методике Агроснаба СССР на примере данных «Записной книжки инженера сель-

скохозяйственного производства» (Киев. Урожай, 1987. С. 38—40). Определим потребность в тракторах Т-150К для обработки площади 1188 га в зоне Полесья, сроки выполнения работ в днях и производительность агрегатов (га в день) для которой следующие: пахота — 30 и 15, сев озимых — 20 и 37, уборка кукурузы на силос — 20 и 10,8, внесение органических удобрений — 30 и 22,6, минеральных — 30 и 48. Для выполнения этих работ потребуется на севе озимых 1,6, пахоте — 2,6, уборке кукурузы на силос — 5,5, внесении органических удобрений — 1,8, минеральных — 0,8 тракторов Т-150К. Согласно методике, потребность определяется в шесть машин. Продолжительность их использования при этом составит по 50 тракторо-дней. Остальное время (315) использование будет носить случайный характер. Невооруженным глазом видно, что подрядный коллектив (кооператив), взяв тракторы, пролетит в трубу.

Не дает нового качества и организация так называемых опорных баз. Они влачат жалкое существование, выполняя функции клапанов для стравливания пара негодования эксплуатационников. Проанализируйте, пожалуйста, устранение неисправностей в машинах в гарантийный период эксплуатации и назовите, какой процент их выполняется в установленные сроки и какой средний срок устранения неисправностей. На это уходят недели и месяцы, потому хозяйства (поле не ждет) обращаются на опорные базы только в безвыходных случаях. А вы этому и рады.

Не даст нового качества и снижение трудоемкости технического обслуживания, которая, по вашим данным, составляет 4,4—4,5 %, и которую вы намерены снизить еще на 0,5 %. Если необходимый объем воздействий при техническом обслуживании (ТО) определяется диагностированием, то как можно заранее без него определить трудоемкость ТО? Или объем работ при техническом обслуживании строго регламентирован и трудоемкость его не зависит от результатов диагностики, или трудоемкость ими определяется, и тогда названные Вами цифры — фикция.

Это в теории средства диагностики позволяют предупредить отказы и аварии, а на практике при падении давления в гидросистеме коробки передач как определить без разборки, износился ли насос или нарушено уплотнение в магистрали? Проще заменить коробку, и за 6 лет я не видел этих средств ни в руках эксплуатационников, ни у представителей заводов-изготовителей, в том числе и ХТЗ.

Хозрасчет расставит все по местам и покажет, какой вклад в себестоимость сельхозпродукции (и в цену) вносят ХТЗ, другие заводы. Арендатор ваш трактор не купит и подумает еще, стоит ли его взять в прокат.

В. В. ШЛЫКОВ,
с. Подорожное, Херсонская обл.

С интересом прочитали статью Ю. В. Сухотина «Изъяны теории — зигзаги практики» (ЭКО. 1989. № 2). Полностью согласны с тем, что проведение новых порядков в жизнь сопровождается неразборчивой всеохватностью, кампанейским форсированием, игнорированием накопленного опыта и рекомендаций науки. В своей статье мы попытались проанализировать влияние социально-экономических решений на работу типичного государственного предприятия. Судьба недостаточно продуманных экономических реформ в нашем объединении отражает общую картину состояния основного звена экономики.

Мы хотели бы с помощью журнала посоветоваться со специалистами других предприятий, какие меры возможно предпринять для неповторения подобного. По нашему мнению, активная роль экономических служб, специалистов предприятий могла бы наполнить реформы нужным профессионализмом.

КУДА ПРЕДПРИЯТИЮ ПОДАТЬСЯ?

И. М. ГОЙЗМАН,
зам. генерального директора,
Ю. Ф. КОТЛОВ,
инженер, объединение «Бор»,
пос. Дальнегорск, Приморский край

Вопрос, вынесенный в заголовок, может показаться читателю простым. Повышай эффективность производства, увеличивай фонды экономического стимулирования, обеспечивай социальное развитие коллектива. Такой путь определен в решениях партийного и хозяйственного руководства.

Авторы в сумме 40 лет проработали в приморском производственном объединении «Бор». Пришли сюда после окончания вузов, и развитие предприятия, которому в этом году исполняется 30 лет, прошло у нас на глазах. В настоящее время объединение — крупный промышленный комплекс. Коллектив работает стабильно, выполняет планы поставок, наращивает мощности по выпуску продукции, нужной сотням предприятий. Сбои в работе могут иметь тяжелые последствия для производства товаров народного потребления, для десятков отраслей народного хозяйства.

Почему появился вопрос в заглавии, объясняется легко. Предприятие — составная часть народнохозяйственного комплекса страны — испытывает на себе все последствия противоречивой, непоследовательной, а в отдельных случаях и лишенной здравого смысла экономической политики.

Покажем влияние принятых за последнее время крупных решений на деятельность предприятия, которое в целом было готово к их реализации.

С 1 января 1988 г. коллектив работает по первой модели хозрасчета. Мы перешли на новые методы хозяйствования не из-под палки, а в расчете на то, что хозрасчет позволит заинтересовать рабочего в наилучшем использовании имеющегося производственного потенциала. Так планировалось. И что получилось?

Заинтересовано ли предприятие, его коллектив в увеличении объемов, снижении себестоимости, повышении прибыли, если результаты уходят на сторону? Ответ вполне ясен.

Сейчас мы готовы к переходу на вторую модель хозрасчета. Правда, энтузиазма уже поменьше. Хотя опять все выглядит логично и подчинено той же правильной цели: заинтересовать работника в конечных результатах. А кто покажет нам подводные камни на пути второй модели и как их обойти?

Нет уверенности, что через год-два мы опять не будем с грустью констатировать, что идея-то была хороша, а вот практическая реализация не удалась. Будем ссылаться на наследие застойных времен, командно-административный стиль руководства. А может, дело в отсутствии продуманной тактики реализации правильных в целом решений?

С 1 января 1987 г. на предприятии введена госприемка. До сих пор остается открытым вопрос: нужна ли была она предприятию? Сторонники оперируют тем положительным, что сделала госприемка по укреплению технологической дисциплины, наведению порядка в технической документации, приводят факты предотвращения отгрузки продукции с отклонениями от стандартов. Противники же пускают в ход не менее веские аргументы: зачем нужна сверхвысокая чистота продукции, которая затем используется в качестве добавок к минеральным удобрениям? Зачем нужны аккуратно простроченные мешки, если при перевозке к потребителю за 5—7 тыс. км происходит львиная доля повреждений упаковки? Как повысить качество, если поставщики дают негодное сырье? В общем, в условиях дефицита борной продукции, монопольного положения предприятия, буксующего хозяйственного

Темпы роста, в % к 1988 г.	1989	1990
Прибыль предприятия	128,4	137,8
Отчисления в госбюджет	263,4	468,0
Отчисления министерству	432,8	469,3
Прибыль в распоряжении предприятия	105,8	104,4

механизма госприемке мало что удалось сделать.

И опять мы сталкиваемся с непоследовательностью. Борьба за качество в целом по стране оказалась скоротечной кампанией, которую задавил растущий дефицит. А качество и дефицит плохо уживаются. Тем не менее даже в сложившемся положении необходимо было идти по пути развития форм и методов борьбы за качество, подкрепить введение госприемки заинтересованностью предприятий в улучшении качества продукции. Госприемка должна была занять соответствующее ей место, не быть единовременным актом. Этого не произошло.

А сейчас вдруг делаются открытия, что госприемка — не экономический метод управления, что она — порождение административно-командной системы. На наш взгляд, порождена госприемка на самом высшем уровне, где теперь уходят от проблем госприемки и качества, оперируя такими аргументами: «Если предприятие гарантирует высокое качество, то оно может отказаться от госприемки».



Как это расценить? Очередной провал очередной кампании? И еще. В органах госприемки работает более 50 тыс. человек. Люди шли туда с верой, что им предлагается государственное дело. Верили в разумность такого шага. Думаем, что после всего происходящего в ряды противников перестройки добавятся многие работники госприемки, союзники грамотные, знающие.

Интенсификация производства на основе НТП — давняя отличительная черта нашего предприятия. Только за 1976—1988 гг. у нас внедрено 340 крупных научно-технических мероприятий, давших экономический эффект более 18 млн руб. За годы работы предприятия техническое перевооружение производств позволило выпустить дополнительной продукции на сумму более 200 тыс. руб. Поэтому решения партийных и хозяйственных органов, провозгласивших интенсификацию основным путем повышения эффективности производства, были восприняты специалистами объединения с энтузиазмом: «Наконец-то будут убраны препоны на пути интен-

сификации». Не получилось. Условия работы предприятия в настоящее время мало чем отличаются от прежних. Использование предоставленных прав ограничено слабым развитием оптовой торговли, недостатками ценообразования, несовершенством экономических нормативов. Оплата труда и доходы предприятия по-прежнему слабо связаны с эффективностью работ. В этих условиях не заметно усиления заинтересованности коллектива в интенсификации производства.

Внедрение достижений НТП продолжает буксовать из-за нехватки материалов, громадных сложностей с поставками оборудования. Трудно ожидать положительных изменений, ибо вопреки предполагаемому увеличению капиталовложений в машиностроение в 1,8—2 раза (по сравнению с 11-й пятилеткой) они абсолютно возросли незначительно, а доля их в общем объеме инвестиций практически осталась той же. Предприятию нужно производительное, эффективное оборудование.

Много говорится о необходимости замораживания строек, прекращении распыления сил строителей. Необходимо реализовать эти предложения. Высвободятся средства, а главное — строительные мощности. Вот их-то и можно будет бросить на техническое перевооружение. А пока оно ведется собственными силами. В статье Б. Плышевского (Плановое хозяйство. 1989. № 4) утверждается, что доля капитальных вложений на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий увеличилась в 1988 г. до 45 %. На наш взгляд, эта цифра существенно завышена. Попросту в большой мере к реконструкции относят новое строительство.

Так куда же идти предприятию? Председатель Совета Министров СССР Н. И. Рыжков (Аргументы и факты. 1989. № 33) привел пример с директором, который призывал действовать решительнее. Когда же ему сделали конкретное предложение, он отказался. Можно понять этого директора. Мы тоже за движение вперед более быстрыми темпами, более решительно, и не на словах, а на деле.

Например, по сравнению с 1980 г. предприятие увеличило объем производства и прибыль



в 1,7 раза. Но крайне трудно работать в нестабильной обстановке, которая является следствием не только объективно создавшихся условий, но и накапливающихся ошибок в экономической политике, игнорирования опыта других стран и собственного опыта.

Рис. А. ШЕМОНАЕВА

РЯДОМ, НО НЕ СООБЩА

А. К. КУЛАКОВ,
кандидат экономических наук,
Г. С. МИРОНОВ,
кандидат технических наук,
Сибирский технологический институт,
Красноярск

Бесхозяйственность отношения к лесным ресурсам можно оценить по состоянию технологии, существующей в Парабельском леспромхозе, самом крупном в Красноярском крае. Объем лесозаготовок — 1 млн. куб. м древесины, для этого вырубается ежегодно 5—6 тыс. га тайги. Затем обрезаются вершины и длина ствола доводится до 25 м (такой габарит допускается железной дорогой). Оставшиеся после обрезки вершинки, как правило, сжигаются или закапываются. Трудно отделаться от мысли, что происходит что-то преступное. Судите сами: длина отрезанной вершины достигает 15 м и более, диаметр в месте отреза — до 40 см, а суммарный объем древесины, идущей в костер, доходит до 130 тыс. куб. м. Это объем лесозаготовок солидного леспромхоза европейской части страны, да теперь уже и Сибири.

Но не надо думать, что это чей-то злой умысел. Просто такова сегодняшняя политика лесопользования. Руководители предприятий видят отсутствие логики в своих же деяниях, понимают возмущение общественности, протестующей против такого метода хозяйствования. Они пытаются пустить в дело эти (язык не поворачивается) отходы. Но простейшие расчеты показывают, что, затратив 42 руб. на переработку вершинок в кубометр деловой древесины, продать ее можно через лесоснабсбыт по существующим расценкам по 22 руб. за тот же «кубик». Переработав 100 тыс. куб. м, дав народному хозяйству солидный объем остродефицитных лесоматериалов, леспромхоз получит... 2 млн руб. убытков.

Если допустить, что суть перестройки предполагает поворот во всем, а прежде всего в экономике, к здравому

смыслу, то кооператоры нагляднее всего подтверждают это. Очень просто и понятно для всех объясняется цель их деятельности. Это — доход, реальная прибыль. Та же брошенная леспромхозом древесина стала для кооператива «Наука» источником солидных доходов. Основа экономического благополучия — договорная цена, а она гораздо выше 100 руб. за кубометр. Тем не менее покупатель всегда есть, в первую очередь это колхозы Алтая и республик Средней Азии. Но чтобы привлечь отнюдь не свободные в таежном поселке рабочие руки, пришлось, естественно, платить за довольно трудоемкую работу по превращению отходов в деловые бревна значительно больше, чем по государственным расценкам. Себестоимость кубометра составит для кооператива уже свыше 70 руб.

Другая сфера деятельности кооператива — сбор брошеных в лесу остатков древесины. У пня, как правило, остается малокубатуристое дерево, отдельный неудобно упавший или переломившийся ствол тоже часто остается гнить на таежной делянке. Добавьте к этому целые возы хлыстов на обочинах лесовозных дорог — последствия аварий автотранспорта. Леспромхозу подбирать их тоже нет экономического резона. А кооперативу — есть, его члены взялись за это и имеют прибыль. Штрафы, сотнями тысяч утекающие из кассы государственного предприятия, теперь остаются у лесозаготовителей. В общем итоге кооператив приносит леспромхозу практически из ничего почти миллион рублей дохода. Несколько человек, инициативных, с предпринимательской жилкой, способны решать задачи, непосильные огромному управленческому аппарату современного (хотя правильнее сказать— сегодняшнего) предприятия, подчиненного ведомству.

Но, зная экономическую пассивность лесопромышленных предприятий, ориентированных на чисто добывающую деятельность, зная судьбу прибыли передовых леспромхозов, обираемых вышестоящими надстроечными объединениями, можно допустить, что просто доходами кооператив вряд ли смог бы заинтересовать руководителей предприятия. Более корыстный интерес, на наш взгляд, у леспромхоза в другом. Кооператоры взялись бесплатно для предприятия, а себе в убыток, грузить в вагоны бревна. Это «нелюбимая» область деятельности для руководителей леспромхоза. Штрафы за перекачку вагонов под погрузкой, необязательность железнодорожников, претензии

и рекламации потребителей по несоответствию качества и объемов лесоматериалов — все это выливается в итоге в самую неприятную нынче графу показателей деятельности предприятия — невыполнение договорных обязательств. Кооперативы решили проблему тоже просто: напрямую заинтересовали рублем своих рабочих, взяли в аренду необходимую технику, даже создали оперативную службу для ремонта поданных под погрузку вагонов. Ибо судиться-рядиться с железной дорогой дороже, чем взять и отремонтировать неисправный вагон. Да и сами вагоны стали загружать, что называется, «под завязку», так как и это оборачивается дополнительной прибылью для кооператива и более высокой зарплатой для его рабочих.

Итак, бок о бок существуют и функционируют две системы. Одна из них государственная, над которой довлеет план и где из-за этого не спешат отказываться от затратных принципов. Привлечением к сотрудничеству кооператива, перекладкой на его плечи основной части своих забот по госзаказу леспромхоз облегчил себе жизнь. Кооператоры «обрабатывают» госпредприятие, ценой потери прибыли получая право на свою деятельность. Пока в этих условиях о конкуренции традиционных форм хозяйствования и кооперативных методов, построенных сугубо на хозрасчете, говорить не приходится. Эксплуатация леса практически бесплатна (так как дифференциальная рента — попенная плата — носит чисто символический характер), леспромхозы Сибири развращены сложившейся системой хозяйствования. Особого движения в сторону рационального и комплексного использования лесосырьевых ресурсов не наблюдается, и при сложившейся структуре управления в политике экстенсивного лесопользования изменений в ближайшее время явно не произойдет.

В № 7 «ЭКО» за прошлый год опубликована статья Б. А. Райзберга, где доказывалось, что первая и вторая модели хозрасчета — по сути одно и то же. Несколько иной позиции придерживался автор другой статьи в том же номере — венгерский экономист Тамаш Бауэр. Читатели не стали сопоставлять две точки зрения, а подвергли внимательному рассмотрению центральный тезис Б. А. Райзберга о единстве двух форм хозрасчета.

Сегодня известны уже пять различных форм хозрасчета. Несомненно, они во многом промежуточны, отражают стремления министерств не допускать принципиальных изменений, сохранить свою ключевую роль и в реформированном хозмеханизме. На повестке дня более решительные его преобразования. Тем не менее предлагаемые отклики на статью Б. А. Райзберга представляют интерес. Их авторы не воспринимают на веру различные утверждения и пытаются проверить их, анализируя конкретные производственные ситуации. Демонстрируя подход, который только и позволяет выработать правильное к ним отношение.

ОДИНАКОВЫЕ ИЛИ РАЗНЫЕ?

Н. Н. ШАТИЛОВА,
НПО «Адрон», Новосибирск

Анализируя свойства первой и второй моделей хозрасчета, Б. А. Райзберг, к сожалению, заканчивает свой анализ там, где должен бы его начать. Чтобы сделать вывод об идентичности этих моделей, недостаточно убедиться в том, что они, при надлежащим образом подобранных нормативах, позволяют задать одинаковые начальные условия.

Эти модели по-разному реагируют на отклонение факта от плана, а также на отличия планов последующих лет от плана базового года. Б. А. Райзберг считает это обстоятельство непринципиальным, он пишет: «...Коэффициент пересчета нормативов первой модели в нормативы второй (или наоборот) не будет строго постоянным (? — **Н. Ш.**), но это не влияет на вывод о принципиальной возможности выравнивания хозрасчетных показателей моделей с помощью нормативов».

Конечно, если ежегодно (а то и чаще) менять нормативы, подгоняя их под желаемый результат, то «различия между моделями стираются», но о каком хозрасчете можно говорить в этой ситуации?

Вывод об идентичности моделей неверен, если нормативы более-менее стабильны.

Покажем это на условном примере (см. табл. 1 и 2).

Для первой модели рассмотрен случай, когда фонд зарплаты определяется по приростному нормативу к валовой продукции (т. е. темп прироста ФЗП=норматив × темп прироста валовой продукции). Нормативы для второй модели (нормативы отчислений в бюджет и министерству и нормативы образования фондов развития производства и социального развития) подобраны так, чтобы все показатели базового варианта совпали с соответствующими показателями первой модели.

Посмотрим, как скажется рост чистого дохода на фондах предприятия, если чистый доход, при

Таблица 1

Первая форма хозрасчета (млн руб.)

Показатели и нормативы	Базовый вариант	Изменение относительно базового варианта (прирост или уменьшение)*		
		первый вариант	второй вариант	третий вариант
1. Выручка от реализации	80	16(20 %)	0	6(7,5 %)
2. Материальные затраты	50	10(20 %)	—6	0
3. (чистый доход)	30	6(20 %)	6(20 %)	0,19
4. ФЗП = ФЗП баз. × (1 + + 0,25 × темп прироста ВП)	10	0,5 × (0,25 × × 20 %)	0	(0,25 × × 7,5 %)
5. Балансовая прибыль	20	5,5	6	5,81
6. Плата за ресурсы	8	0	0	0
7. Расчетная прибыль	12	5,5	6	5,81
8. Отчисления в бюджет и министерству (66,7 %)	8	3,67	4	3,88
9. Прибыль в распоряжении предприятия	4	1,83	2	1,93
10. Штрафы и прочее (сальдо)	0	0	0	0
11. «Своя» прибыль	4	1,83	2	1,93
12. Резерв	0			
13. В ФРП (из прибыли) 20 %	0,8	0,37	0,4	0,39
14. В ФСР 40 %	1,6	0,73	0,8	0,77
15. В ФМП 40 %	1,6	0,73	0,8	0,77
16. ФОТ = ФЗП + ФМП	11,6	1,23	0,8	0,96
в % к приросту чистого дохода		20,5 %	13,3 %	16 %
в % к ФОТ баз.	100 %	10,6 %	6,9 %	8,3 %
«Свой доход» = ФЗП + «своя» прибыль	14	2,33	2,0	2,12

* Если в первой модели ФЗП определяется по нормативу к фактическому чистому доходу, то распределение чистого дохода для второго варианта (и для всех вариантов, «промежуточных» между первым и вторым, в т. ч. для третьего варианта) совпадает с распределением чистого дохода для первого варианта.

прочих равных условиях, растет за счет: а) роста объема производства при тех же удельных материальных затратах (первый вариант); б) снижения материальных затрат при том же объеме производства (второй вариант); третий вариант —«промежуточный» (рост объема производства при снижении удельных материальных затрат). В данном расчете предполагается, что темп прироста валовой продукции равен темпу прироста выручки от реализации.

Как видно из табл. 1—2:

а) первая модель (если в качестве объемного показателя, по нормативу к которому определяется ФЗП, взят не фактический чистый доход), в отличие от второй, характеризуется различной реакцией на разные способы увеличения чистого дохода;

б) при прочих равных, во второй модели влияние изменений чистого дохода на размер отчислений (как в бюджет и министерству, так и в фонды предприятия — ФРП и ФСР) слабее, а на фонд оплаты труда — сильнее, чем в первой.

Это связано с тем, что во второй модели отчисления устанавливаются в процентах к доходу, в первой модели — к прибыли, поэтому нормативы отчислений во второй модели меньше, чем в первой.

Таблица 2

Вторая форма хозрасчета (млн руб.)

Показатели и нормативы		Базовый вариант	Первый вариант *
1. Выручка от реализации		80	16(20 %)
2. Материальные затраты		50	10(20 %)
3. Чистый доход		30	6(20 %)
4. —			
5. —			
6. Плата за ресурсы		8	0
7. Расчетный доход		22	6
8. Отчисления в бюджет и министерству (36,4 %)		8	2,2
9. Хозрасчетный доход		14	3,8
10. Штрафы и прочее (сальдо)		0	0
11. «Свой» доход		14	3,8
12. Резерв		0	0
13. В ФРП (из дохода)	5,7 %	0,8	0,2
14. В ФСР	11,4 %	1,6	0,4
15. —			
16. ФОТ		11,6	3,2
в % к приросту чистого дохода			53,3 %
в % к ФОТ баз		100 %	27,6 %

* Второй и третий варианты расчетов для второй модели не приведены. Начиная со строки «чистый доход», они совпадают с расчетом для первого варианта, который представляет собой изменение относительно базового.

Таблица 3

Фонды предприятия	Уменьшение размера фондов, тыс. руб.	
	первая форма хозрасчета	вторая форма хозрасчета
ФРП	1000 × 20 % = 200	1000 × 5,7 % = 57
ФСР	1000 × 40 % = 400	1000 × 11,4 % = 114
ФОТ	1000 × 40 % = 400	1000 — 57 — 114 = 829

По той же причине влияние непланируемых доходов и расходов на фонд оплаты труда при второй форме хозрасчета сильнее, чем при первой. В рассмотренном примере, если при прочих равных сальдо штрафов и проч. увеличится на 1 млн руб. (не в пользу предприятия), то фонды предприятия изменятся следующим образом (табл. 3).

Что касается платы за ресурсы, то в обеих моделях ее изменение влияет на распределение дохода так же, как изменение материальных затрат на ту же величину.

Еще одно положение статьи Б. А. Райзберга вызывает недоумение. Автор считает первую и вторую формы хозрасчета идентичными, различающимися только терминологией, и тем не менее он утверждает, что вторая модель «сильнее инициирует мотивацию к эффективной работе». Неужели можно повысить «мотивацию к эффективной работе», не меняя фактического распределения доходов, только за счет терминологии?!

А ВСЕ-ТАКИ ЕСТЬ ЛИ РАЗЛИЧИЯ?

И. М. АБДУЛЛАЕВ,
объединение «Дагводстрой», Махачкала

Практики называют первую модель хозрасчета «мертворожденной», вторую —«недоношенной». Модели подвергнуты критике на первой сессии Верховного Совета СССР, среди мер по устранению их недостатков: 1) поправки к Закону о государственном объединении (предприятии); 2) подготовка Закона об аренде; 3) упорядочение механизма налогообложения.

Так что особенности этих моделей, их достоинства и недостатки хорошо известны. Поэтому появление статьи Б. А. Райзберга вызывает удивление. Считаю выводы автора ошибочными, а ситуации, по которым «выявляется» сходство и различие двух моде-

лей хозрасчета, тенденциозно подобраными.

Вначале возникла мысль о том, что не стоит давать в печати критической оценки выводов данной статьи, слишком уж «разобрана» данная тема, и большинство читателей, как я полагаю, мысленно выразили несогласие с автором. Но смущает тот факт, что статья написана доктором одновременно экономических и технических наук и напечатана в популярнейшем журнале. Кроме того, похожие аргументы приходится часто слышать от работников экономических служб вышестоящих организаций. Так что есть опасность, что статья Райзберга сможет посеять сомнения среди хозяйственников, желающих перейти на вторую модель.

Концепция статьи и выводы автора основаны на том, что выгодность той или иной модели обеспечивается подбором нормативов. Более того, подходящим выбором нормативов можно обеспечить одинаковые финансовые показатели. Это так, если остановиться на этом этапе. Но более детальный анализ, анализ функционирования моделей, который автор заменил изучением выгодных и невыгодных стартовых условий, приводит к совсем другим выводам.

Анализ влияния изменения материальных затрат на распределение дохода предприятия показывает, что при снижении удельных материальных затрат вторая модель более выгодна предприятию, чем первая. Вторая модель сильнее стимулирует снижение материальных затрат. Вместе с тем следует отметить, что больший рост ЕФОТ по второй модели происходит в том числе за счет меньшего прироста ФСР и ФРПиНТ, чем при первой. Такое положение объясняется более высокой долей ЕФОТ в хозрасчетном доходе, чем ФМП — в хозрасчетной прибыли.

Влияние роста материальных затрат на результат предприятия, в том числе и на величину ЕФОТ, также более ощутимо для второй модели. Предприятие более наказывается за затратность (энергоемкость, материалоемкость) продукции.

Итак, вторая модель в большей степени антизатратна.

Анализ реакции показателей работы предприятия при изменениях значений таких факторов, как «выручка от реализации», «плата за ресурсы», подтвердил полученный выше результат: вторая модель более чувствительна к таким изменениям, чем первая.

Б. А. Райзберг замечает: «Целесообразно провести сравнительные расчеты частей дохода и выявить предпочтительность той или иной модели для участников его дележа. При этом возникает игровая ситуация, поскольку если «выигрывает» предприятие, то «проиграет» министерство или госбюджет, а то и оба. В общем случае выигрыш одного из трех «игроков» приводит к проигрышу одного либо обоих других. Воп-

рос — какая модель лучше? — теряет смысл, если не оговорено „для кого''...»

Проведенный нами сравнительный анализ показывает, что вторая модель жестче для предприятия (высоки «пики» колебаний в положительную и отрицательную стороны) и мягче для бюджета и вышестоящей организации. По первой модели ситуация противоположна: улучшение (ухудшение) работы предприятия сильнее влияет на величину отчислений в бюджет и министерство. На непосредственного производителя слабее влияют результаты его деятельности. Но ведь без заинтересованности производителя не могут быть улучшены результаты работы, увеличены поступления в бюджет и министерство. В общем полагаю, что правильным в конечном итоге является тезис: «Выигрывает предприятие — выигрывают бюджет и министерство».

И последнее. Существующий порядок подбора нормативов — всего лишь недостаток действующего хозяйственного механизма. Нормативы являются первой ступенью по пути к полному хозрасчету. В дальнейшем они должны быть заменены системой налогообложения.

Преимущества модели, по нашему мнению, должны определяться состоянием нашего хозяйства, настоятельностью тех или иных его проблем. На сегодня более действенна вторая модель хозрасчета, при ней сильнее материальная заинтересованность в результатах работы. В дальнейшем, когда заработают механизмы конкуренции, будет проведена реформа ценообразования, налогообложения, введена оптовая торговля средствами производства, когда предприятия будут вкладывать все больше средств в перспективное развитие, улучшение качества продукции и выход на мировой рынок, тогда, возможно, наступит время первой модели. Управление предприятием будет ориентировано на рост вклада в развитие производства, а не на преимущественный рост фонда оплаты труда — удовлетворение сиюминутных интересов.

ГИБКОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

В. Г. УРЧУКИН,
доктор экономических наук,
заместитель Председателя Совета Министров УССР,
Киев

Сочетание централизованного планирования и рынка невозможно без гибкого налогообложения. К основным его элементам относятся дифференциальная рента на землю, лес, недра и рентные платежи за воду. Определить ренту в виде вилки арендной платы за землю для каждого района и даже населенного пункта можно, имея кадастр на землю и схемы районирования климатических зон. Нельзя затягивать с их разработкой. На мой взгляд, дифференциальная рента при выращивании сельскохозяйственной продукции должна быть на порядок ниже налога на землю для предприятий и организаций в одной и той же климатической зоне. Для колхозов, совхозов, арендных коллективов, лиц, занимающихся индивидуальной деятельностью, плата за 1 кв. м пахотной земли, садов, виноградников в зависимости от плодородия, климатической зоны, близости к крупным городам составила бы ориентировочно от 0,1 до 3—5 коп. ежегодно. А для промышленных предприятий и объектов инфраструктуры, кроме охраны окружающей среды,— от 1 до 15—25 руб. в зависимости от их местоположения.

Важно, чтобы дифференциальная рента на землю, рентные платежи за воду, лес, недра со всех предприятий и организацией независимо от их ведомственной подчиненности полностью поступали в бюджеты районов и городов. По моим расчетам (примерно совпадающим с распределением налогов в Китае между уездом, провинцией и государственным бюджетом), целесообразно, чтобы район оставлял у себя 20 % поступивших платежей, а оставшуюся часть перечислял области. Аналогичная пропорция на уровне области — 25—30 % и 70—75 %. Республика из посту-

пивших ей средств берет себе 30—35 %, остальные направляет в госбюджет. В сельский, поселковый Совет должно направляться до 70 % средств налогообложения, оставляемых в районе.

Второй элемент гибкого налогообложения — дифференцированный прямой налог на оборот во всех отраслях народного хозяйства, кроме выращивания сельскохозяйственной продукции. Для стимулирования экспорта, приоритета поставок сертифицированной наукоемкой продукции по госзаказу (особенно товаров народного потребления) по фиксированным ценам целесообразен минимальный налог, скажем, до 2 % с каждого рубля продажи. При этом государство устанавливало бы фиксированные цены не более чем на 600 видов продукции, из которых 150 — энергосырьевые ресурсы, 150 — продукты питания, 300 — товары для детей, людей пожилого возраста и инвалидов. Фиксированные цены на энергосырьевые ресурсы с учетом рентных платежей следовало бы приблизить к мировому уровню, а на продукты питания, одежду и обувь для детей, инвалидов, людей пожилого возраста — к действующим розничным ценам (с разницей только на торговую скидку в 5—7 %). На все услуги и несертифицированную продукцию, реализуемые в основном по договорным ценам, налог выше — от 8 до 20 % с рубля продажи в зависимости от важности и необходимости развития конкретных видов услуг, производства товаров, от потерь материалов и энергоресурсов при использовании устаревших технологий.

Выращивание биологически чистой сельскохозяйственной продукции хорошо бы вообще не облагать прямым налогом, а с использованием минеральных удобрений, пестицидов, при необеспечении экологической чистоты, до 7 % с каждого рубля продажи. Через налогообложение будет стимулироваться улучшение ассортимента и качества продукции, нужной населению, а не рост стоимостных показателей.

Прямое налогообложение позволит упорядочить соотношение между оптовой и розничной ценой по всем видам товаров народного потребления, снизить до 4—5 % торговую наценку, чтобы не взвинчивать рост розничных цен. Акцизный налог следовало бы оставить только на винно-водочные, табачные, ювелирные изделия и легковые автомобили с распределением получаемого дохода между государственным и республиканским бюджетами.

Третья составляющая гибкого налогообложения — подоходный налог с предприятий, организаций, кооперативов в зависимости от направлений использования их доходов. Для стимулирования развития и технического перевооружения производства желателен минимальный налог — 3—5 % фактических расходов на эти цели в течение года (3 % — производство продукции на мировом уровне и выше, 4 % — при превышении лучших отечественных показателей, 5 % — при поддержании существующего уровня производства).

Налог при использовании фонда социального развития составил бы 5—7 % (5 % — для Севера, Сибири, Дальнего Востока, 6 % — для среднеевропейской части, 7 % — для южных районов страны), фонда оплаты труда — 18—25 % в зависимости от отрасли, условий труда и климатических зон. Например, предприятия угольной и металлургической промышленности в районах Севера, Сибири стали бы выплачивать налог на фонд оплаты труда в размере 18 %, а сфера быта и торговли в Сочи —25 %. Следовало бы освободить колхозы, совхозы, кооперативы, семейные коллективы от налогообложения средств, расходуемых ими на повышение плодородия земли, социальное развитие села. Предлагаемые пропорции налогообложения, конечно, могут быть уточнены.

Такой подход предоставляет право трудовым коллективам самим определять направления использования дохода. Производственные мощности будут развиваться за счет заработанного дохода и кредитов. Арендная плата за предоставленные трудовым коллективам фонды и амортизационные отчисления целесообразно аккумулировать на специальных счетах министерств, советов министров союзных республик, облисполкомов (в соответствии с подчиненностью предприятий). Эти средства стали бы использоваться по инициативе данных органов на развитие новых производств по выпуску наукоемкой продукции, безотходных ресурсосберегающих технологий. Тем самым будет обеспечен приоритет новейших научно-технических разработок, целенаправленной структурной перестройки народного хозяйства.

На мой взгляд, плату за производственные фонды нужно заменить такими выплатами, а также отказаться от налога на трудовые ресурсы, сдерживающего создание новых рабочих мест и затрудняющего трудоустройство населения.

Представляется, что предложенная система гибкого налогообложения позволит поднять роль централизованного планирования в развитии приоритетных отраслей и одновременно расширить сферу действия рыночных отношений, исключить диктат ведомств и территорий над предприятиями, преодолеть региональный барьер в аренде земли, создании межреспубликанских и межобластных объединений, консорциумов по производству товаров народного потребления, продовольствия, наукоемкой продукции.

ЖАРКИЕ ВРЕМЕНА НА „ХОЛОДМАШЕ"

Научно-производственное объединение «Одесхолодмаш» выпускает холодильное оборудование. В его составе — завод и специальное конструкторско-технологическое бюро холодильного машиностроения. В объединении трудится 3 тыс. человек. С 1988 г. здесь работает новая модель управления, основанная на создании хозрасчетных научно-производственных фирм, чековой системе взаимных расчетов, нормативно-лимитном методе планирования, введении основ коллективного подряда в производственно-хозяйственные отношения.

Нелегкому опыту НПО посвящена публикуемая подборка.

ГЛУБЖЕ, ГЛУБЖЕ, ГЛУБЖЕ...

Г. С. АНТОНЕНКО,
генеральный директор НПО «Одесхолодмаш»

Многие годы наше предприятие было в числе передовых в отрасли. Но потом начались срывы: сроки разработки новых изделий, их освоения стали затягиваться сначала до двух, потом до пяти-шести лет. С введением госприемки возникло множество проблем, связанных не столько с качеством продукции, сколько с качеством документации, что зависело от технологов и конструкторов. Свою полную неэффективность показала система управления предприятия. Зачастую какие-то вопросы, входившие в компетенцию среднего звена управления, решались только на уровне генерального директора или главного инженера. Необходимо было повысить эффективность деятельности, отдачу технологов, конструкторов, экономистов и начальников цехов. **В связи с этим и была создана система управления, ориентированная на среднее звено — научно-производственные фирмы.**

В состав фирмы, как правило, входят проектные, конструкторские и технологические подразделения, научно-исследовательские лаборатории (службы технического обеспечения), а также производственные структурные единицы (цехи, участки, бригады). Сейчас в объединении 22 таких фирмы.

В фирму «Проект» включены восемь структурных единиц СКТБ, выполняющие комплексные проекты технического перевооружения и реконструкции машиностроительных предприятий холодильной промышленности.

Выпуск продукции распределен между шестью товарными фирмами («Компрессор», «Кондиционер», «Лед», «Море», «Климат» и «Электрон»). Производство внутри фирм организовано по предметно-замкнутому циклу. На входящие в фирму научные и инженерно-технические подразделения возлагаются функции разработчиков новых видов и модернизации выпускаемой продукции, а также создание и поддержание требуемого уровня производственного потенциала.

Фирмы «Кокиль», «Старт», «Нормаль» и «Анод» специализированы по видам работ: литье, заготовки, резинотехнические изделия, гальванопокрытия. Службы технического обеспечения, входящие в фирмы, выполняют работы по совершенствованию технологии, механизации производственных процессов, рациональному использованию материальных ресурсов. Фирма «Маяк» представляет собой автономное производство товаров народного потребления с замкнутым циклом от проектирования до реализации продукции. В фирме «Комплекс» сконцентрированы транспортно-складские, раскройно-заготовительные и тарно-упаковочные производства. Фирмы «Прогресс» и «Механик» осуществляют инструментальное, ремонтное и энергетическое обеспечение. **Внутрипроизводственные связи подразделений, входящих в фирму** (между собой и с другими хозрасчетными подразделениями объединения), **основаны на принципах нормативно-лимитного планирования, чековой системы оплаты труда и хозрасчетных основ фондообразования, внутрихозяйственных договоров.** Взаимные расчеты производятся чеками по конечному результату. Взаимоот-

ношения фирмы с другими организациями регламентируют договоры, заключаемые НПО «Одесхолодмаш». Финансовые операции выполняют главная бухгалтерия НПО или бухгалтерия СКТБ.

ПРОХОЖДЕНИЕ ГОСЗАКАЗА

Поступивший в объединение государственный заказ рассматривается генеральным директором, который направляет его в планово-экономический отдел для регистрации и включения в план производства. **Планово-экономический отдел и отдел труда и заработной платы объединения разрабатывают нормативы зарплаты по категориям работающих и передают их в производственно-диспетчерский отдел, который определяет головную фирму-поставщика и разрабатывает проект внутрихозяйственного договора на выполнение заказа.** К договору, направляемому фирме для оформления, прилагается плановый расчет фонда зарплаты соисполнителям. Фирма-поставщик в трехдневный срок рассматривает договор и оформляет его. Возникающие дополнительно условия, поправки учитываются при оформлении договора. Исходя из утвержденных нормативов **фирма-поставщик заключает с фирмами-соисполнителями внутрихозяйственные договоры, к которым прилагаются планы-графики поставок машинокомплектов, а также лимиты зарплаты по категориям работающих.** Ответственность за разработку машинокомплектов несет фирма-заказчик.

Внутри фирмы цех заключает договор на конструкторско-технологическое обеспечение производства. К договору прилагается расчет планового фонда зарплаты службы техобеспечения. Работы, объем которых не превышает 300 руб., производятся без договора. Расчеты — чеками с грифом «разовый». Фирме-поставщику может быть выделен аванс в размере половины месячного фонда зарплаты соисполнителей для расчетов с ними за продукцию, поставляемую в течение месяца согласно графику. Заказ считается выполненным, если продукция сдана на склад.

Расчеты со службой технического обеспечения цех фирмы производит ежемесячно чеками за фактически выпущенную продукцию. Чеки с расчетом фонда зарплаты

и кратким техническим отчетом сдаются в бухгалтерию для начисления средств на расчетный счет отдела. При своевременном и качественном выполнении заказа начальник цеха может надбавить до 20 % к фактическому фонду зарплаты. За нарушение обязательств на службу налагают штрафные санкции в соответствии с условиями договора.

ЧЕКОВАЯ СИСТЕМА ВЗАИМНЫХ РАСЧЕТОВ

Структурные подразделения рассчитываются между собой за продукцию и услуги чеками через банк хозрасчетных операций. Банк — структурное подразделение главной бухгалтерии объединения и подчинен главному бухгалтеру. Банк ведет взаимные расчеты между подразделениями, контролирует соответствие выплат наличию денежных средств и правильность выписки чеков.

Руководители хозрасчетных подразделений получают в банке под расписку чековые книжки и несут полную ответственность за правильность выдачи чеков и совершенных по ним операций. Основание для выдачи чека — накладные на сдачу готовой продукции или машинокомплекта для производственных подразделений, технический отчет и акт приемки выполненных работ для служб технического обеспечения. При недостатке средств для полного расчета с соисполнителями и выплаты зарплаты цех может обратиться во внутрипроизводственный банк хозрасчетных операций для получения ссуды под определенные обязательства.

Оформленные чеки сдаются в банк хозрасчетных операций не реже двух раз в месяц, но не позже третьего числа месяца, следующего за отчетным. Чеки, не использованные в течение двух месяцев, считаются недействительными. Суммы, указанные в переданных в банк чеках, вносятся на хозрасчетные счета фирм и производственных подразделений. Все внутрихозяйственные споры разрешаются в арбитраже объединения, который возглавляет главный инженер НПО.

ВЫПОЛНЕНИЕ СВЕРХПЛАНОВЫХ ЗАКАЗОВ

Исполнитель и заказчик ведут расчеты по условиям договора или чеками в пределах выделенных лимитов. Прибыль распределяется следующим образом:

- отчисления в бюджет — согласно установленному нормативу;
- половина оставшейся у предприятия прибыли поступает на счет НПО «Одесхолодмаш»;
- половина — на расчетный счет структурного подразделения или СКТБ (22,5 % — фонд материального поощрения, 24,5 % — фонд соцкультбыта, 53 % — фонд развития).

Если были привлечены другие организации-соисполнители, экономическое стимулирование их идет из собственных фондов структурного подразделения согласно условиям договора.

Средствами, находящимися на расчетном счете структурного подразделения, распоряжается совет трудового коллектива. Частичное или полное изъятие средств может быть произведено в исключительных случаях только по письменному распоряжению генерального директора объединения и с согласия совета трудового коллектива объединения.

ПОЧЕМУ КООПЕРАТИВ!

Систему управления, которая действует у нас сегодня, мы рассматриваем как переходную. Основные же надежды связываем с созданием в НПО союза кооперативов. Значительный выигрыш будет при этом получен за счет ликвидации лишних звеньев управления. Сегодня есть три мастера — ими уже нужно руководить. А надо, чтобы тот, кто работает, руководил собой. Станет намного меньше обслуживающего персонала. Отдельные кооперативы должны заключать договор с фирмой — НПО «Одесхолодмаш». Персонал фирмы может состоять из трех человек — директор, бухгалтер и юрист. Управлять фирмой будет совет, в который войдут представители кооперативов. Даже не имея автономности, которой обладает «уличный» коопе-

ратив, мы сможем на 50—60 % поднять зарплату наших работников.

Но почему именно союз кооперативов соблазнителен как будущее предприятия? **Это определяется разницей в условиях хозяйствования государственного предприятия и кооператива или арендного коллектива, где шире права, меньше «дерганий» извне, появляется возможность игнорировать часть глупейших положений в области хозяйственной деятельности.** Какие-то шаги в сближении условий хозяйствования государственных предприятий и кооперативов, возможно, будут, предприняты после октябрьской сессии Верховного Совета СССР. Но пока разница остается. Приведу примеры. Перевели мы на арендный подряд теплицу. Она давала 30 тыс. руб. убытков, а теперь — 16 тыс. прибыли. Сразу же там сократили половину работников. Ясно, что, не освободившись от балласта, нельзя наладить работу. Если бы это делал директор обычного советского предприятия, суд посчитал бы такие его действия неправомерными (у нас более 90% уволенных восстанавливаются через суд). На арендатора это не распространяется.

Или такая ситуация. Приходит ко мне директор школы: «Ты же понимаешь, что мне обещали перестройку школы. Помогай!» Я ему: «Но ты же тоже понимаешь, что тебе ее пообещали за наш счет? Мне тоже многое обещали!» «Ну, дай хоть 20 тысяч!» Распрощались, а на пороге — главврач районной поликлиники... Разве возможно такое с подрядным коллективом, с арендаторами, с кооператорами, с акционерами?

Сейчас с разных трибун говорят о необходимости выпуска наукоемкой продукции. Но государственному предприятию это крайне невыгодно. Предположим, новая машина стоит три тысячи, а подготовка к ее выпуску — еще две. Согласен ли потребитель разделить со мной это бремя? Предположим, да. Но мы не имеем права получить с него эти деньги, а кооператив — имеет.

Государственный заказ — дело огромной важности. Говорят, где-то за право получить его идут настоящие баталии. А что у нас? Мы получили госзаказ, не обеспеченный финансированием. Деньги нам даны лишь на то, чтобы «вычертить» машину. А как оплачивать внедрение технологии для ее изготовления? Организацию ее производства?

Изготовление? Наукоемкое производство здорово выигрывает при кооперативной форме.

Но возникают и препятствия. Например, при создании такой структуры потеряется совет трудового коллектива. Ему просто нечего будет делать.

Десятки лет мы говорим о хозрасчете, хозяйственной самостоятельности. Но лишь сейчас, в последние 2—3 года, эти понятия стали выражать внутренний настрой широких масс, в том числе рабочих. Лишь коренные перемены в управлении экономикой будут созвучны этому настрою. Глубоки ли эти перемены сегодня? Сдвинулись ли мы вообще? Если пользоваться военным термином, мы перешли в атаку на затратный механизм, нерадивость, убыточность. Чем она закончится, сказать трудно. Большую роль будет играть система ценностей, которую мы создадим. Сегодня переход на самофинансирование заставил угасать хорошие предприятия быстрее, чем плохие — подниматься. Даже если действительно перейти в наших условиях на самофинансирование, наше финансовое положение не изменится. Мы будем иметь столько же денег в своем распоряжении, сколько имели их с дотацией до перехода на хозрасчет, или еще меньше. Какой же смысл стремиться к такому переходу? На стабильных предприятиях начинает «хромать» перспектива, так как значительная часть денег идет на компенсацию сегодняшних затрат. Конечно, хорошо, что мы живем на собственные деньги, это противодействует затратному механизму. Но если его ущемление идет за счет перспективы — значит, мы занимаемся самопожиранием. Нет, перемены будут лишь при более глубоком подходе.

ТАНЦУЕМ ОТ ФОНДА ЗАРПЛАТЫ

П. А. ГЛИНБЕРГ,
зав. лабораторией
экономических исследований и управления

Люди, приезжающие к нам за опытом, почему-то первым делом спрашивают, какие коренные изменения мы внесли в документацию. Сразу поясню: революции в документации мы не делали. **Ввели лишь нормативы и чеки.**

Нормативы созданы для каждой фирмы: сколько, кому и за что она платит. Сегодня государство за рубль нормативно-чистой продукции

отчисляет нам 22 копейки. Так формируется фонд заработной платы объединения. Эту сумму мы расписали по нормативам для каждого изделия фирмы, предварительно сняв 10 % в страховой фонд, или фонд директора.

Нормативы построены из расчета на машинокомплект. По прямым расценкам у нас работают сдельщики. Создавая свою систему, мы взяли штатное месячное расписание повременщиков и ИТР, умножили ФЗП на 11 месяцев (без отпускных), итог распределили пропорционально количеству сдельщиков. Для служб технического обеспечения не распределяли фонд заработной платы, это делает начальник службы, который хорошо знает объем работы.

Все расчеты идут на годовую номенклатуру. Конечно, в конце года одних изделий может быть выпущено меньше, других — больше. Что-то остается на складе, в заделе. Но люди работали, продукция произведена. Если даже изготовление сложной установки почему-либо перешло на следующий год, труд должен быть оплачен. Делаем это из страхового (директорского) фонда. Все чеки поступают в бухгалтерию, где составляют реестр — сколько фирме нужно получить и сколько заплатить штрафов, выводится обычное бухгалтерское сальдо. В конце месяца экономист фирмы приходит в бухгалтерию с накладной, в которой указано, что продукция изготовлена и сдана на склад готовой продукции. Работники отдела труда и зарплаты контролируют законность указанных объемов работ. Главный бухгалтер — правильность и своевременность оформления и сдачи чеков. Заведующий лабораторией экономических исследований и управления — правильность проставления нормативов. Поэтому под документами стоит несколько подписей. Главный бухгалтер выписывает чек на зарплату. В чеке отражены норматив, количество выпущенных изделий, начисленная сумма, штрафы, сумма к получению.

Рассмотрим возникающие при этом два варианта.

Предположим, чеки поступили на одну сумму, а бухгалтерия начислила фирме больше. Это бывает. Нормативы расписаны по видам продукции в 1987 г. До 1990 г. мы их не пересматриваем. Снижая трудоемкость, в цехе добились экономии. Если раньше начальник цеха создавал большой задел, то теперь задел стал оптимальным, ибо каждое лишнее изделие — новый чек цеху-смежнику. Кроме того, нормативы по оплате труда инженерно-технических работников мы создавали, ориентируясь на определенное количество работающих. Но в цехе вполне могли сократить численность ИТР и выполнять тот же объем работы меньшим количеством. Это тоже ведет к экономии.

Как эта экономия распределяется? Если она получена за счет ИТР, то к ней добавляется 15 % из фонда материального поощрения и общая сумма распределяется по коэффициенту трудового участия между

инженерно-техническими работниками фирмы. Квартальные премии как были, так и остались, а это — надбавка при выполнении плана и (обязательное условие!) экономии средств фонда заработной платы. Если экономия образовалась за счет конструкторов и технологов службы технического обеспечения, мы добавляем к ней 20 % из ФМП. Инженеры цехов получают гарантированную зарплату, а в службе общий фонд заработной платы распределяется по КТУ. Нижний предел заработка, правда, установлен в 70 % оклада, т. е. из каждых 100 руб. гарантируется лишь 70. Остальные нужно заработать, экономя ФЗП. Конечно, 70 % у нас еще не один конструктор или технолог не получал, а вот 90 % все-таки получали. Еще раз подчеркну: **если нет экономии фонда заработной платы, инженеры цехов не получат надбавку, а конструкторы и технологи — полную зарплату.**

Нормативы составлены у нас и для повременщиков, и для сдельщиков. Но их наша чековая система пока не затрагивает. Она направлена на активизацию технической интеллигенции.

После всех этих выплат у начальника цеха может остаться определенный резерв, который он тратит на нужды цеха. Так, раньше сверхурочными, так называемыми надбавками к среднему заработку за работу в выходные дни, а иногда и просто за выход на работу, занимался отдел труда и зарплаты. Он изыскивал средства, он и платил. Теперь такие возможности изыскивает сам начальник цеха, если у него есть экономия ФЗП, а значит — резерв. Он может оплатить срочный заказ, например, изготовление оснастки, в которой появилась неотложная необходимость, а в обычном порядке ее могут изготовить лишь через месяц, квартал.

Средства из резерва начальника цеха никто не вправе изымать. Никаких нормативных документов по расходованию экономии нет, хотя не все пока делается разумно. Был такой, например, случай. Впервые получив экономию, начальник одного из цехов сказал: живем один раз! И вся сумма была потрачена на коллективную поездку во Львов. Но ведь каждая фирма сегодня может сэкономить, а завтра — потратить. Это надо учитывать. Мы только учимся хозяйствовать, поэтому и возможны такие решения.

Но описанная выше ситуация — благополучная. Бывает и так, что чеков от фирмы поступило на 10 тыс., а зарплата начислена на 12 тыс. Госприемка не приняла продукцию, необходимо было создать задел, цех внезапно оштрафован смежниками и т. п. **В этом случае приходится либо пользоваться резервом, либо (если его нет) брать ссуду из резерва директора.**

Получить ссуду непросто. Ею распоряжается только директор. Нужно доказать, что ссуда необходима, что в течение месяца (ее и дают лишь на месяц) деньги будут возвращены. У людей, которые при-

езжают к нам за опытом, возникает вопрос: а зачем лезть из кожи вон, если можно ежемесячно получать ссуду? Да, можно, но ваши люди в течение этого времени не будут иметь надбавок, а в соседнем цехе, где экономят ФЗП, такие надбавки регулярны. Руководителя цеха «съест» родной коллектив! И еще одно: если начальник цеха берет ссуду в течение трех месяцев, ставится вопрос о его некомпетентности.

Чеки упорядочили взаимоотношения внутри объединения. Раньше было много отклонений от производственной программы: главный инженер велел сделать одно, директор другое, а кто-то еще — третье. Расплачивался же за все отдел труда и зарплаты. А теперь вопрос: а кто мне заплатит — обращен не к работнику ОТиЗа, а к тому, кто просит выполнить работу. Есть работы, предусмотреть которые невозможно. Госприемка заставила что-то доделывать, в оперном театре сломался кондиционер, а в райкоме партии — холодильник... Их выполнение оплачивается из страхового директорского фонда. Сюда не входят сельскохозяйственные работы. Единственное, что нам удалось сделать в этом направлении,— посылаем в колхоз целые коллективы.

Система наша станет более действенной, если вместе с заработной платой затронет использование сырья и материалов. Пока ресурсосбережение стимулируется лишь системой штрафов. Так, литейный цех отливает компрессорные блоки, рассчитываясь за них чеками по нормативам. По технологии отливается партия в 12 изделий. А план компрессорного цеха — 8 машин. Литейный цех получает на изготовление лишних блоков ссуду, так как в следующем месяце эти блоки все равно купят. Но если компрессорщики допустили брак в своей работе, то новый блок литейный цех продает уже в три раза дороже. Большие сложности постоянно были у нас с гальваническим цехом. Получали детали — и топили в ванне. Раз, другой, третий... Теперь вместо испорченных гальванический цех покупает у механического детали за тройную цену. А это бьет по зарплате гальваников...

ПЛЮСОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ МИНУСОВ

Беседа с В. В. СРЫВКИНЫМ,
начальником службы технического обеспечения
фирмы «Кондиционер»

— Виктор Васильевич, что изменилось после создания службы?

— В наш конструкторский коллектив влились технологи, работавшие раньше в цехах и отделе главного технолога. Изменились основные задачи. Кроме новых разработок, мы обеспечиваем выпуск

номенклатуры, которая планируется цеху, уже не на уровне простого конструкторского надзора. Это решение всех вопросов в цехе, чтобы продукция шла без сучка и задоринки, постоянное совершенствование технологии с целью уменьшения материалоемкости и трудоемкости. Поддержание производственного потенциала на уровне, который позволит не только выполнять план, но и иметь задел на перспективу. Конструирование специальных приспособлений, оснастки, испытательных стендов. Обеспечение ритмичной работы цеха. Разногласий тоже пока не было, отношения между службой технического обеспечения и цехом взаимно уважительные.

— Как действует чековая система внутри фирмы?

— В конце месяца начальник цеха выписывает мне чек, в котором указано, сколько изделий и на какую сумму выпустил цех. Если служба выполнила все, что положено по договору, и замечаний у цеха нет, то в чеке не указываются штрафные санкции и подтверждается премия в размере до 20 % ФЗП. Я получаю чеки также от заказчиков по новым разработкам. По идее, чек должен выписываться по окончании работы, но договоры длительные, и этапы — до года. Поэтому законченной работой может считаться какой-либо документ (технические условия, например). Он имеет по нашему классификатору определенную стоимость. Бывают конфликтные ситуации, особенно с отделами комплектации и материально-технического снабжения, которые этой системой пока не охвачены. Нашей службе за первые полгода штрафы предъявлялись дважды: 50 и 80 руб. Суммы небольшие, но сам факт штрафа говорит о недоработках.

— У меня такое ощущение, что вы все-таки чувствуете себя уверенно за спиной объединения, которое никого особенно не обидит, не хватит денег на зарплату — даст...

— Пока — да.

— Но тогда не является ли все это лишь игрой в чеки или репетицией возможных преобразований?

— Конечно, исполнители свою зарплату получат, хотя, может быть, в минимальном размере. Но руководителя, не справившегося с работой, заменят. Даже если здесь есть элементы игры, то она все равно приводит к упорядочению положения и повышению ответственности. Но эта «игра» становится все более серьезной. Это уже не репетиция, а работа. Возьмешь ссуду один раз — звоночек о неблагополучии. Ощущаешь давление и снизу (коллектив, взявший ссуду, получает зарплату неполностью), и сверху. Второго раза для начальника уже не будет.

5 ЭиОПП № 2, 1990 г.

— Как изменился заработок конструкторов и технологов в службе!

— В среднем он возрос на 25—30 % при переходе на новые тарифы и оклады (у нас эти процессы совпали). Конструктор первой категории, например, получал 195 руб. (беру реальный пример). Сейчас — 250—260 руб. Мы — хозрасчетное подразделение. Никаких добавок за выход на дежурство, например, в составе дружины и т. д. не получаем. Фактически работаем на сдельщине. Повременщиков в коллективе нет, зарплату платим не за восемь часов пребывания в рабочем помещении, а за итоги труда. Надо сделать что-то конкретное, внести это в копилку отдела. В начале месяца каждый получает карточку на проведение работ, где указан тот объем, который нужно выполнить для обеспечения своей зарплаты. Вся дополнительная работа оплачивается за счет приработка по КТУ.

— Какие у вас, Виктор Васильевич, есть рычаги влияния на членов своего коллектива!

— Только через КТУ. Фактически у нас нет квартальных премий. Есть только 20 %, которые выплачивает цех за выполнение договора, и из фонда материального поощрения при выполнении длительного договора на перспективную разработку. Но мое решение может отменить СТК.

— А как вы используете резервный фонд!

— Совет трудового коллектива службы принял решение отчислять с каждого приработка 10 % в этот фонд. Мало ли какие ситуации могут возникнуть на производстве... Иногда и зарплату не из чего заплатить. Мы уже пользовались своим резервным фондом для этих целей. За счет резерва оплачивали сверхплановые работы по проектированию многооборотной тары для НПО. Эффект получим позднее, при ее внедрении. В конце 1988 г. у меня осталось 1911 руб. в резерве. Они перешли на 1989 г. Распределение этих денег контролируют СТК и группа народного контроля.

— Виктор Васильевич, конструкторы, как правило, более широко и перспективно мыслят. А производство более консервативно и иным быть не может. Не означает ли отсутствие у вас противоречий, разногласий, что новая система заставляет конструкторов идти на поводу у производственных цехов!

— Пока мы говорили о серийных изделиях. Их конструкция отработана, поэтому и не возникает разногласий. А то, о чем вы говорите, относится в основном к новым разработкам. Ваш вопрос очень важен. Действительно, при новых разработках возникает много сложностей.

Производство в большинстве случаев не обладает необходимой технологией, оборудованием, чтобы освоить выпуск современной продукции. Мы испытываем сильное давление: сделайте так, чтобы завод мог выпускать ваши машины. В большинстве случаев — проигрываем...

— Но тогда, наверное, было бы логично выделить хотя бы часть конструкторов для работы на перспективу, чтобы их не затрагивали хозрасчетные отношения?

— Вопрос, конечно, интересный... Вы хотите сказать, что «раздача» конструкторов по службам технического обеспечения отражается на перспективе... Видимо, вы правы. Конструкторы, возможно, больше, чем это нужно, переключились на производство. Нельзя же отбрасывать материальную заинтересованность.

— Еще один вопрос о перспективных конструкторских разработках. Если фонд заработной платы в службе «привязан» к конечному изделию, то как вы все-таки их осуществляете? За счет чего?

— Перспективные разработки к конечному продукту не привязываются. Все мои сотрудники занимаются и новой техникой, и производством. На обслуживание производства у нас уходит 40—45 % рабочего времени, а 55—60 % — на перспективу. Есть сроки, в течение которых мы должны сделать перспективную разработку. Стоимость работы известна. Люди заинтересованы материально в быстрейшем ее выполнении. Кто не успевает на работе — трудится дома. В отношениях с производством тоже полная ясность. На каждое изделие обсчитан норматив заработной платы. Если выйдет 10 машин по 500 руб.— мы знаем, что получим 5 тыс. Поэтому все заинтересованы в подготовке надежной документации, чтобы меньше отвлекаться в период изготовления продукции. Мы смотрим вперед, стремясь избежать всего, что может затормозить, отвлечь наши силы от перспективных задач. Многие вопросы позволило решить снятие «потолка» зарплаты.

— Насколько часты у вас замены и отклонения от технической документации?

— Бывают, и довольно часто. Я вижу здесь две причины. Один из недостатков нашей системы — она охватывает не все подразделения предприятия, вне ее остаются отделы комплектации, материально-технического снабжения. Кроме того, с демократизацией производственных отношений, отказом от диктата министерств многие предприятия «уходят» и от невыгодной им продукции, останавливая производство у заказчиков. Даже на госзаказ зачастую не могут найти комплектующих. Нас наказывают другие фирмы, а мы не в силах наказать отдел комплектации или снабженцев. Разорвана цепочка производ-

ственных отношений. Поэтому часты замены материалов, комплектующих, масел.

— Прямая зависимость от производства, может, и эффективна, если не обернется своей уродливой личиной.

— Конечно! Мне, например, кажется, что большая ответственность, возложенная на службы технического обеспечения, приводит к иждивенческому подходу со стороны производственных цехов. Рабочий сделал брак, следует сигнал «свистать всех наверх», прибегают конструктур, технолог и начинают лезть из кожи вон, чтобы ликвидировать этот брак. А виновный смотрит со стороны и посмеивается. Мало того, что он не отвечает за брак материально, он еще и деньги за него получит. Есть, конечно, негативные стороны. Но по сравнению с тем, что было,— это шаг вперед. Я сам почувствовал, что выросла цена моего труда. В нашей службе все понемногу становятся экономистами. Отсидеть на работе уже не главное. Главное — заработать деньги. Это уже очень здорово.

— Каковы пути совершенствования чековой системы! Можно ли охватить этой системой рабочих, на ваш взгляд! Я понимаю, что пока вы такой цели перед собой не ставили...

— Конечно, можно, если вся система будет работать как часы, если машинокомплект, т. е. тот набор деталей, узлов, который нужно получить из цеха-соисполнителя для сборки готового изделия, станет основным показателем. Но в машинокомплект входят и выгодные, и невыгодные детали. Вот это камень преткновения. Нужно десять дешевых деталей для машинокомплекта, а рабочий делает десять тысяч. И начальник цеха не противится: надо дать человеку заработать. Как избежать таких ситуаций? Вероятно, прибылью должен распоряжаться начальник цеха, а не объединение, чтобы из нее возмещать затраты рабочего на невыгодные узлы и детали. Машинокомплект должен делаться в том виде, в котором он необходим для сборки машины.

Думаю, что следующим после чековой системы шагом должны стать подрядные взаимоотношения внутри объединения. НПФ не обладает реальными деньгами. А подрядное подразделение может иметь свой расчетный счет, распоряжаться частью прибыли. Появилась бы заинтересованность в новых разработках. Фирма берет на подряд выпуск своих изделий, какую-то часть прибыли отчисляет объединению, например 30 %, остальное оставляет себе. Рассчитывается сама за энергию, основные фонды и т. д. Сейчас основная беда нашей системы управления состоит в том, что фирмы не имеют реальной власти,

а реальная власть — это возможность распоряжения финансовыми ресурсами.

— Как при этом быть с реконструкцией?

— Это прерогатива объединения.

— Виктор Васильевич, ваши конструкторы подрабатывают сейчас на стороне?

— Да. Правда, меньше. И я подрабатываю.

— В кооперативе при НПО «Холодмаш»?

— Нет, там работать невыгодно. Мы сами можем создать кооператив.

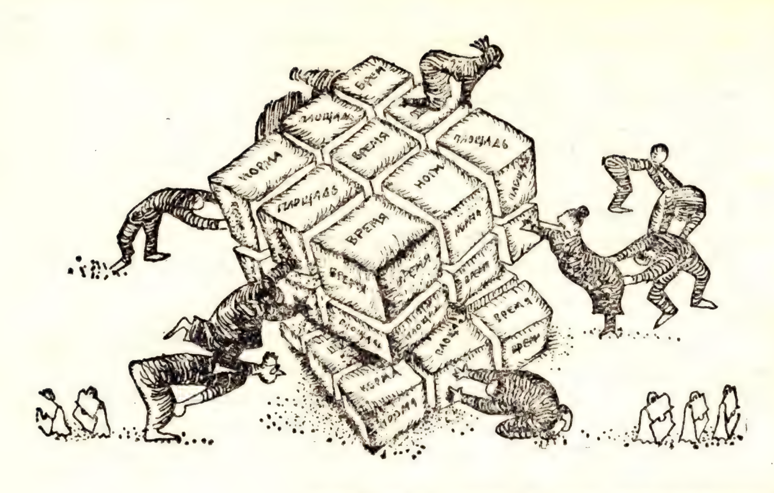
— Виктор Васильевич, а не кажется ли вам, что это пагубный путь — человек должен иметь возможность где-то подрабатывать, чтобы создать себе и семье приемлемые условия для существования? Не логичнее ли было бы выкладываться на работе, получая за это в пять раз больше? Если мы пойдем по пути организации кооперативов при предприятии, только чтобы поднять заработок, мы попадем в трясину.

— Но у нас нет другого выхода, другой защиты против государства, кроме кооперативной формы. Сколько можно обдирать конструкторов? Технологов? Вообще ИТР?

— Пока ситуация в стране не изменится, все реорганизации будут представлять собой лишь латание дыр. В том числе и чековая система.

— Я с вами согласен. Пока государство на рубль нормативно-чистой продукции платит нам 22 коп., нам ничего не остается, как придумывать «противоядия». А через кооператив я смогу получать 70 коп. с рубля. Сейчас я держу 50 конструкторов на существующей зарплате, а в кооперативе я могу оставить 30, но платить им по 600—700 руб. Объединению все равно — оно 600 тыс. отчисляет на авторское обслуживание, так и будет отчислять. Государство должно дать заработать тем людям, которые на него работают. А что у нас происходит? Государственный заказ нам невыгоден! Затраты на его разработку и изготовление слишком велики. А через кооператив мы бы их продали гораздо выгоднее для себя тем же государственным предприятиям. Год назад у нас было 36 конструкторов и технологов. Сейчас — 23 человека. Эти люди ушли в кооперативы.

Интервью записала кор. «ЭКО»
Л. ЩЕРБАКОВА



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НОВАЦИИ В ПРОЕКТАХ И НАЯВУ

Л. А. ЩЕРБАКОВА,
кор. «ЭКО»

Что послужило толчком к созданию научно-производственных фирм и чековой системы в ее нынешнем виде? В Одессе кооперативы заполонили город. Я имею в виду не открытую спекуляцию на Дерибасовской или перепродажу билетов в аэропорту, а производственные и научно-конструкторские кооперативы, объединяющие прекрасных специалистов. Сюда уходят лучшие кадры из КБ и с заводов. Еще бы: заработок в кооперативах несравним с заводским. Пока центральные органы не сделали реальных шагов к установлению единых принципов деятельности для государственных и кооперативных предприятий, руководители многих промышленных предприятий идут на внутренние реорганизации, перераспределяя имеющийся фонд заработной платы конструкторов и инженерно-технических работников. Главная задача при этом — сохранение конструкторского и инженерного потенциала, подтачиваемого непродуманными действиями центральных органов и всей неестественной системой хозяйствования в стране, когда эти категории работников оказываются самыми низкооплачиваемыми на предприятиях.

Чего же удалось добиться на «Одесхолодмаше» и чего не удалось? Какова цена этих попыток?

КОНСТРУКТОРАМ ПРИХОДИТСЯ ВО МНОГОМ УСТУПАТЬ

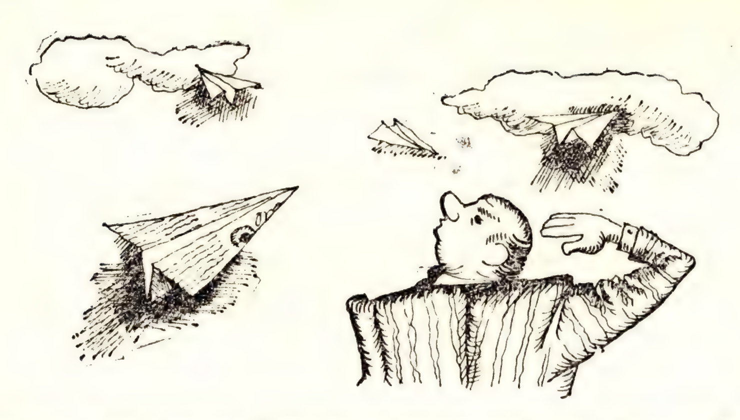
В службе технического обеспечения научно-производственной фирмы «Кондиционер» я встретилась с ведущими конструкторами Виктором Тихоновичем Обыденовым и Людмилой Самуиловной Ржепешевской. Оба они признают, что чековая система и создание фирм позволили конструкторам улучшить свое финансовое положение. Если раньше у ведущего конструктора была зарплата 200 руб., то теперь — 240, а среднемесячный заработок — 320—330 руб. Люди постепенно учатся зарабатывать деньги. Раньше, до введения этой системы, можно было выполнять двойную нагрузку, получая лишь оклад. Теперь же дополнительная нагрузка оплачивается отдельно.

Более тесным стал контакт с производственным цехом, выпускающим продукцию, разработанную в службах технического обеспечения. Если раньше на изготовление опытного образца уходило до года (передача цеху документации, подготовка производственных мощностей к выпуску новой продукции), то теперь этот срок сократился до пяти месяцев, включая разработку технической документации, изготовление, испытание и доставку заказчику опытного образца.

Но достаточно серьезны и минусы.

РЖЕПЕШЕВСКАЯ: —«На новые разработки остается мало времени. Основная наша работа — обслуживание серийного производства. При этом мы несем материальный убыток, даже если завод не выполнил план не по нашей вине, например, из-за отсутствия комплектующих или сырья. Но оплачивать труд тех конструкторов, которые заняты на производстве, нужно. Поэтому мы постоянно «залазим» в хоздоговорные деньги. Зачастую за счет перспективных разработок „содержатся“ конструкторы, работающие в цехе. Одно направление финансируется за счет другого. Конечно, завод выиграл больше, чем СКТБ. Приходится во многом уступать заводу, позиции которого в чековой системе сильны: в арбитраже ведь заводчане. Тяжелее стало и с договорами, которые идут по линии конструкторских разработок. Завод в них абсолютно не заинтересован».

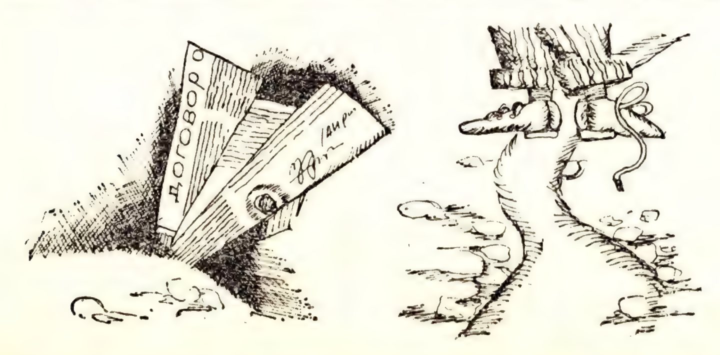
ОБЫДЕНОВ: —«Наше объединение состоит из двух независимых в финансовом отношении организаций: завода и СКТБ. Чековая система организована для служб технического обеспечения согласно договору между НПО и СКТБ. В соответствии с ним мы обслуживаем цехи, выполняя их разовые заявки. В таком случае они расплачиваются с нами чеками. Если сумма, указанная в чеках, превышает 500 тыс., которые по договору завод перечисляет СКТБ, эти работы



нам не оплачиваются. Поэтому конструкторы иногда бывают недовольны новой системой. Пока производство превалирует над службой технического обеспечения. Львиная доля нашего рабочего времени (до 70 %) уходит на решение вопросов производства. Но выпуск плановой продукции завода обеспечивает в то же время наш заработок процентов на 40—50. Такая диспропорция... Конечно, производству это выгодно. Оно эксплуатирует нас».

ТЕХНОЛОГ: ВСКОРЕ МЫ ОЩУТИМ СВОЕ ОТСТАВАНИЕ

В службах технического обеспечения наиболее «неприкаянными» оказались технологи. Это признавали все, с кем я разговаривала на «Одесхолодмаше», начиная с генерального директора НПО Г. С. Антоненко. Технологов обычно подразделяют на предприятиях по роду занятий: химики, сварщики, штамповщики, механообработчики и т. д. Раньше на «Одесхолодмаше» в отделе главного технолога их и объединяли в группы по специализации. Они могли следить за прогрес-



сивными технологиями и вовремя внедрять их. Сейчас не во всех службах технического обеспечения есть технологи разных специализаций. Поэтому люди занимаются вещами, в которых они не ахти какие специалисты. Наиболее эмоционально выразил свою тревогу технолог Исай Ильич ГОЛЬДБЕРТ, проработавший в объединении 31 год:

— *«Сегодня технологи должны открывать рабочему глаза на то, чего он не знает. В остальном же технологические документы почти никем не читаются и создаются с одной целью: определить нормативы времени, необходимого на ту или иную операцию. Но эти нормативы не соответствуют реальному положению дел, так как надо дать рабочему возможность заработать ту сумму, на которую он рассчитывает. Поэтому сегодня технологические документы — липа, по которой невозможно обсчитать ни нормативы площадей, ни натуральную стоимость изделия. Получается, что технология не нужна, ведь что к чему клеить, рабочий и без нас знает. Чем же тогда должен заниматься коллектив технологов? Тем, что сейчас в службах в загоне,— разработкой и внедрением прогрессивных технологий, позволяющих повысить производительность труда! Конечно, сегодня мы быстро приходим на помощь конструкторам. Но надо ли ради этого распылять технологические коллективы?! Мы теряем профессионалов-технологов. Через несколько лет объединение неминуемо ощутит это. Ведь и сейчас мы живем на технологическом „капитале“, заложенном отделом главного технолога десяток лет назад».*

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КООПЕРАТИВА ВЫСТАВИЛ БЫ ЦЕХУ ТАКОЙ ШТРАФ..

Александр Анжелович Гольденберг — начальник складского комплекса объединения, куда поступает готовая продукция. Осенью 1988 г. в объединении сложилась критическая ситуация: масса специалистов ушла в кооперативы (это было время их бурного возникновения в Одессе). В противовес этому процессу было решено создать кооператив в объединении. Возглавил его Гольденберг. Кооператив выполняет заказы на металлоизделия, а также реализует неликвиды. Постоянных рабочих здесь немного, чуть больше десятка. Средний заработок — 200 руб., так как все работают по вечерам и в выходные. Вместе с заработком на основном рабочем месте это составляет вполне приличную сумму. К выполнению заказов кооператив привлекает работников других цехов завода. За год работы в кооперативе Гольденберг получил абсолютно новые навыки. Он научился заключать

договоры, разговаривать с заказчиками. И теперь он думает о том, чтобы взять складской комплекс в аренду и создать здесь настоящий, как он говорит, хозрасчет.

«Тогда все проблемы, которые есть в нашей чековой системе, встанут на место. Тогда я принимал бы машину на упаковку точно в том виде, какой предусмотрен в договоре. Иначе я выставлю цеху такой штраф, который он не заплатил бы и через Госбанк. А сегодняшний банк у главного бухгалтера — несерьезная вещь. Руководителю работать в кооперативе проще: дал работу, материал рабочему — и дело идет, не надо толкать, заставлять, заинтересовывать, как на заводе, а производительность растет... Попробуй в кооперативе, если за дело взялись двое, дать им третьего. Не примут! Да если бы сейчас сделать „Одесхолодмаш" кооперативным предприятием, треть работающих оказалась бы за воротами. А экономика от этого только выиграла бы».

НАЧАЛЬНИК ЦЕХА — НЕ ХОЗЯИН ПОЛОЖЕНИЯ

«По моему мнению, мы жили по новым законам (чековой системе) всего несколько месяцев. Это было прекрасно! А потом все пошло на спад. Система задумана интересная, но нет условий для проявления ее хороших сторон».

Так начал наш разговор начальник цеха кондиционеров Игорь Анатольевич Махоня. Что же не устраивает его? Прежде всего — взаимоотношения с заводоуправлением. Предположим, Махоня оштрафовал своего смежника. Но того, как правило, тоже кто-то подвел. Завезли металл не той марки, например, который необходим по технологии, а отпускают его по нормам. То, что тонны металла неминуемо уйдут в брак, в расчет не принимается. По-хорошему, заводоуправление должно обеспечить фирмам условия для успешной работы, но взаимоотношения между ними не предусматривают взаимной ответственности. Заводоуправлению штраф не предъявишь.

МАХОНЯ: —«Аппарат заводоуправления слишком велик и он тормозит нашу работу. Надо автоматизировать многие процессы управления в объединении. Так, расчетный отдел не нужен вообще. В планово-экономическом отделе нужны 1—2 человека, которые анализировали бы экономическое положение объединения. В ОТиЗе тоже нужны 1—2 человека, которые контролировали бы движение плановых показателей. Остальное все наше! Производственный отдел при наличии автоматизированной системы тоже не нужен в сегод-

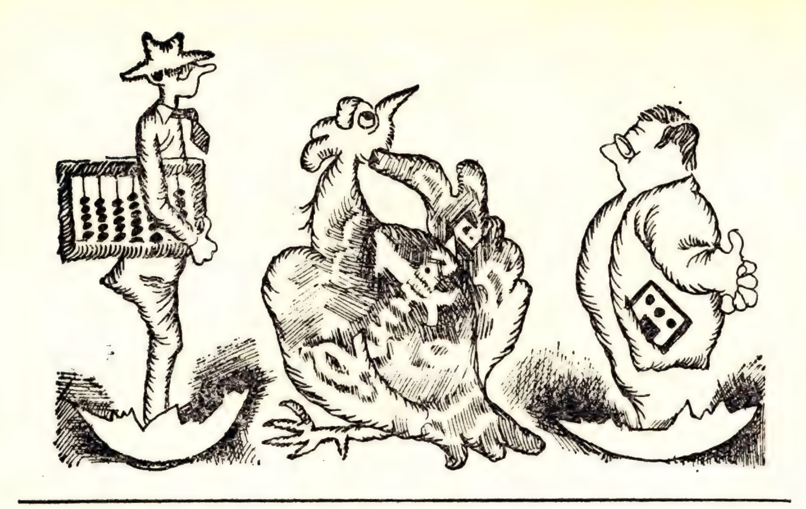
няшнем составе. Следует оставить лишь главного диспетчера, наблюдающего за движением всех деталей. Люди из этих отделов нужны в фирмах. Но тогда один человек не сможет контролировать все в объединении. А нужно ли это?

У фирм абсолютно нет свободы действий. Заводоуправление постоянно рассматривает результаты нашего труда в зависимости от итогов работы всего объединения. В этих условиях невозможно хорошо работать. Наша система предусматривает, что фондом заработной платы распоряжается сама фирма. Но поскольку чековая система ориентирована на выпуск конечного продукта, то фирмы оказываются в проигрыше из-за того, что их продукцию не вовремя отправили другие службы. Задумали мы простую вещь: уйти в отпуск всем коллективом на три летних месяца. Для этого ужесточили месячные планы выпуска изделий, чтобы иметь на лето задел. Но за этот задел нас материально наказали. Хозяин положения в объединении — экономист заводоуправления, который как нужно, так и „перевернет" ситуацию. Основная его задача — сделать так, чтобы один цех не получил больше другого.

В типовом договоре, действующем сейчас в объединении, расчет нормативно-чистой продукции основан на плановом графике производственно-диспетчерского отдела. Но он дважды завышен: экономической службой и производственным отделом. Мои расчеты за несколько месяцев показывают: мы живем лишь за счет того, что кто-то либо болеет, либо учится. В феврале 1989 г. по нормативам мы заработали на 147 руб. больше, чем планировал ОТиЗ. С нас просто сняли эти деньги. Чеки действуют, но в том случае, когда не надо платить штрафы. Между тем каждый месяц набегает штрафных санкций на несколько тысяч рублей. Они не снимаются с того, кого я штрафую, не возвращаются ко мне.

Дайте же нам почувствовать, что такое хозяйственный расчет, внедренный в жизнь, что такое заработок за хороший труд».





ДИРЕКТОР НПО О ХАОСЕ ИЗ ЦЕНТРА

Наш долгий разговор с Григорием Семеновичем Антоненко подходил к концу. «Наше общество стало все больше напоминать поезд грибников. Видели, как они разбегаются от поезда по лесу? Никого не интересует природа, пение птиц. Важно одно: найти гриб и бросить в свою кошелку. И если еще немного так поживем, то некому работать будет, некому в Армии служить, а тем более воевать...»

Вот до таких выводов мы дошли, начав с чековой системы.

В НПО каждой фирме дали возможность заниматься продукцией, начиная с изучения потребительского спроса. Ожидалось, что появятся новые великолепные машины, блестящие идеи. Но чековая система не дала ожидаемого эффекта. Более того, в заводоуправлении отмечается, что усилилось силовое давление на руководство: некоторые стараются не заработать, а «выбить» заработок.

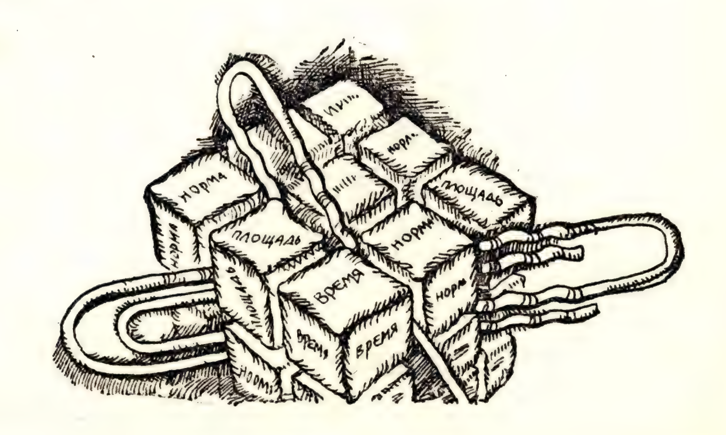
«Мы рассчитывали,— говорит Г. С. АНТОНЕНКО,— что работа будет выполняться от души, с энтузиазмом. Но этот энтузиазм недостаточен, стремление рваться в завтрашний день — тоже. Гарантируя выпуск изделий, многие конструкторы и технологи перестали заниматься перспективой. Мы дали им возможность самим зарабатывать и распределять заработанное, стать хозяевами положения. Но они уходят от ответственности. Инженеры, чье решение дает отдачу через месяц, год, стали жить сегодняшним днем, не думая о том, чем будет жить производство завтра. Инженерная мысль мельчает. Да еще кооператоры забирают у нас лучшие кадры, а на производстве

остается тот, кто послабее. Эффект мы получили, конечно, но не такой, как ожидали».

Усугубляет положение одна из распространенных болезней нашего времени — неверие в постоянство решений самих высших органов власти. И последние 2—3 года дали для этого пищу. Было объявлено, что максимальный размер заработка не ограничивается. Но тут же пущено в жизнь пресловутое соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы. На летней сессии Верховного Совета в 1989 г. оно отменено. Но ведь было! Года два ломали об него копья публицисты и хозяйственники, в том числе и в «ЭКО». А впрочем, отмененное соотношение тут же заменено аналогичными положениями в Законе о налогах...

Много мучений у «Одесхолодмаша» и с объемом госзаказа. Даже сейчас, после «отстранения» министерства от определения его объема, он чрезмерно велик. 80 % продукции НПО — госзаказ. Хорошо ли это? Что же тут хорошего, если госзаказ (вот абсурд!) не обеспечен финансовыми ресурсами! Если он не обеспечен сырьем и материалами!

«Снабжение, которое постоянно лихорадит, отсутствие возможности выбирать выгодных заказчиков, неумная система штрафов (выходит из строя узел, который мы покупаем у поставщиков за 12 руб., а платим заказчику 500 тыс. руб.) — все это подрывает авторитет управленческих звеньев объединения. Рабочие коллективы, включившись в систему хозрасчета, говорят: давайте штрафовать снабженцев. А там и так никто работать не хочет. Фиктивные законы и постановления не дают работать. Из центра распространяется экономический хаос. А потом возникает вопрос: кто тормозит перестройку?»



●

Какие же выводы можно сделать? Прежде всего — замысел «Одесхолодмаша», безусловно, очень интересен. В последние годы в обществе развивается негативное отношение к опыту предприятий по переделке внутрихозяйственного механизма. Вызвано это, по-видимому, общим состоянием народного хозяйства страны. Тенденции типа «весь мир насилья мы разрушим до основанья...» опять властно владеют и умами, и чувствами. Но интерес руководителей предприятий и специалистов к опыту коллег возрос. На наш взгляд, это объясняется прежде всего тем, что они выполняют сейчас сложнейшую задачу — не дать своим предприятиям окончательно развалиться. Отсюда — попытки в рамках возможного перераспределить средства, изменить систему управления. Политика — система действий в рамках возможного. Опыт «Одесхолодмаша»— лаборатория, где рождаются новые методы, новые принципы хозяйственной деятельности. Поэтому на вопрос: надо ли ехать за опытом в Одессу, я отвечаю: конечно, надо!

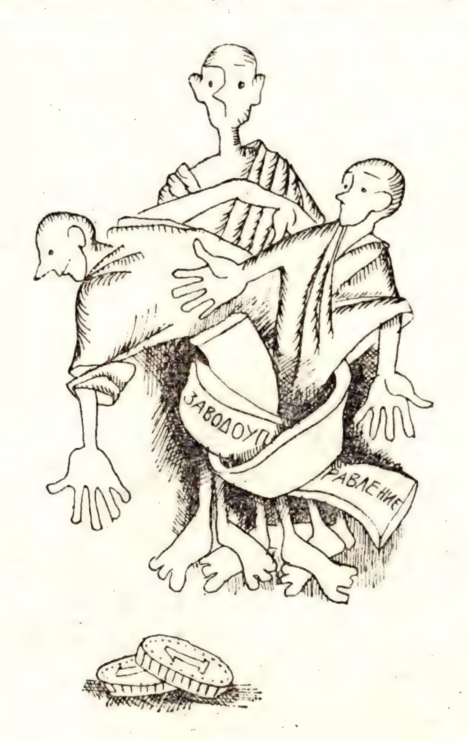


Рис. Н. ОЛЕШКО

Страницы истории

После публикации в № 10 за прошлый год статьи Г. И. Ханина о нэпе предполагалось, что журнал нескоро вернется к этой развенчанной мечте о золотых временах. Но предлагаемая вниманию читателей статья показывает, что у истории многому еще можно научиться.

ЭФФЕКТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ МЕР

Кризисы 1925 — 1928 гг.

Ю. М. ГОЛАНД,
кандидат экономических наук,
Институт физических проблем АН СССР,
Москва

Учитывая хороший урожай и высокие темпы восстановления промышленности, руководящие органы летом 1925 г. наметили резкий рывок на 1925/26 гг. (хозяйственный год начинался 1 октября): валовую продукцию промышленности планировалось увеличить по сравнению с 1924/25 г. в 1,5 раза, экспорт — в 2, капитальные затраты в промышленности — в 2,5 раза. Стержнем хозяйственного подъема должно было стать выполнение плана хлебозаготовок.

Но уже в августе начались серьезные трудности. Большие партии зерна были проданы другим странам, в портах стояли зафрахтованные пароходы. Чтобы стимулировать подвоз хлеба, было дано указание вести заготовки, не останавливаясь перед повышением цен. Благодаря высоким ценам заготовки увеличивались, но не в таком объеме, как намечалось планом. Дело в том, что обострился дефицит наиболее ходовых промышленных товаров. Он был вызван значительным ростом покупательного фонда крестьянства из-за продажи сельхозпродуктов по повышенным ценам, а также тем, что промтовары оседали в основном в городах, где товарный голод был не менее острым. Параллельно с ростом заготовительных цен на мировом рынке внутренние цены снижались, вывозить хлеб стало невыгодно. В сентябре было решено директивно снизить заготовительные цены. В результате был сорван план хлебозаготовок и экспорта.

Значительное невыполнение экспортного плана непосредственно отразилось на импортных возможностях, потому что государство не имело достаточных валютных резервов. Потребовалось сократить как импортный план, так и планы промышленного производства и капитального строительства. Летний пересмотр этих планов был вызван также тем, что в последнем квартале 1925 г. коммерческие вклады в банках уменьшились. Предприятия, готовясь к большим капитальным работам, часть оборотных средств направили на заготовку строительных материалов.

Восполнить сокращение пассивов из-за недополучения вкладов можно было дополнительной эмиссией. Однако в стране и без того ощущался избыток денег в обращении. В государственной и кооперативной торговле с регулируемыми ценами он проявлялся в бестоварье (очереди, продажа дефицитных товаров только членам кооперации или профсоюза и т. п.). Росли оптовые и розничные цены, прежде всего в частной торговле. Банки ограничили кредитование народного хозяйства, некоторые промышленные предприятия не могли вовремя выдавать зарплату, нередко строительные работы приходилось сокращать или приостанавливать из-за недостатка средств. Ощущался острый дефицит сырья, топлива, строительных материалов, квалифицированной рабочей силы.

Советская экономика к концу 1925 г. стала задыхаться от непосильных темпов развития. Потребовались кардинальные меры для ее оздоровления, приведения планов в соответствие с возможностями. В ноябре Политбюро ЦК ВКП(б) дало директиву хозяйственным органам пересмотреть годовые планы. В итоге план хлебозаготовок сократили на 1/4, экспорта — на 1/3, капитальных работ в промышленности — на 1/4, прироста промышленного производства — с 49 до 39 %. В результате вынужденной перестройки промышленности на ходу образовался избыток малоквалифицированной рабочей силы, поспешно набранной в 1925 г. Поскольку многие промышленные и строительные программы были рассчитаны на импорт, неизбежно возникали все новые и новые трудности. К примеру, тракторы закупили, а на плуги к ним средств не осталось.

ПРИЧИНЫ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТРУДНОСТЕЙ В 1925 г.

Новая оппозиция, сформировавшаяся к концу 1925 г., главную причину видела в том, что зажиточные кулацкие слои деревни сорвали план хлебозаготовок, экспортно-импортный план, а отсюда — и план развития народного хозяйства. Но более популярной была иная кон-

цепция — теория диспропорции. Ее сторонники (в частности, руководящие работники Госплана и ВСНХ) считали, что в основе всех хозяйственных трудностей лежала диспропорция между развитием сельского хозяйства и промышленности, отставание последней.

Эту теорию резко критиковали ведущие экономисты. По мнению заведующего Конъюнктурным институтом Н. Д. Кондратьева, она явно противоречила действительности (недостаточное предложение сельскохозяйственной продукции, рост цен на нее) и неверно объясняла товарный голод на промышленные товары, игнорируя спрос на них городов. Промышленная продукция технического назначения в основном потреблялась городом, а товары широкого потребления примерно поровну распределялись между ним и деревней.

Товарный голод был вызван ростом городского спроса, опережавшего производство товаров народного потребления, форсированным развитием тяжелой промышленности и капитального строительства, которое основывалось на кредитный экспансии. Количество денег в обращении с июня по декабрь 1925 г. увеличилось на 63 %[1]. «Далеко не всякий более быстрый рост индустрии желателен,— считал Кондратьев,— так как далеко не всякий рост ее объективно возможен без нарушения равновесия всего народного хозяйства, без расстройства рынка и валюты, без отчуждения города и деревни»[2].

Начальник валютного управления Наркомата финансов Л. Н. Юровский резко критиковал предложения преодолевать товарный голод форсированием развития промышленности за счет кредитной инфляции. Он подчеркивал, что при недостатке реальных ресурсов такой путь не сократит, а усилит бестоварье. По его мнению, следовало восстановить соответствие между ресурсами и планами, сжав кредитование и эмиссию, сократив планы нового строительства и тяжелой промышленности, и расширять в первую очередь производство товаров народного потребления. Председатель СНК СССР А. И. Рыков говорил: «В условиях рыночных отношений самое осуществление планового руководства и плановой организации означает умение маневрировать на рынке, быстрый отзыв на колебания и изменения в рыночных отношениях»[3]. Однако большинство руководителей партии не разделяло этой позиции. Господствующей оставалась концепция, согласно которой в переходный период следует постепенно вытеснять стихию рынка плановым началом[4].

---

[1] Социалистическое хозяйство. 1925. № 6. С. 54.
[2] Там же.
[3] Правда. 1926. 10 марта.
[4] См.: Цели нэпа // ЭКО. 1989. № 5. С. 15—36.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАВНОВЕСИЯ, СОЗРЕВАНИЕ ПРЕДПОСЫЛОК НОВОГО КРИЗИСА

Благодаря целенаправленной политике государства по устранению последствий плановых просчетов с лета 1926 г. началось восстановление хозяйственного равновесия. Ослабевал товарный голод, снижался общий уровень оптовых и розничных цен, прежде всего на сельскохозяйственную продукцию. Потребности страны в хлебопродуктах были удовлетворены за счет плановых и внеплановых заготовок. Был выполнен пересмотренный план промышленного производства.

В план на 1926/27 г., разработанный летом 1926 г., закладывались более низкие темпы роста, чем в предыдущий. Реалистичные производственные планы сочетались с осторожной кредитно-денежной политикой. В первом полугодии 1926/27 г. учетно-ссудные операции банков возросли значительно меньше, чем вклады и текущие счета, а количество денег в обращении практически не увеличилось. Платежеспособный спрос рос медленно и в городе, и в деревне. Это полугодие оказалось последним периодом относительно нормального спроса перед многолетним товарным голодом.

Одновременно принимались меры, способные подорвать равновесие в экономике. Государственные средства резко перераспределялись в пользу промышленности. Она получила из бюджета больше средств, чем внесла в него: в 1925/26 г.— на 74 млн руб., в 1926/27 г.— на 312 млн руб.[5]. На сельское хозяйство израсходовано из бюджета в 1925/26 г. 283 млн руб., а сельскохозяйственного налога поступило в него 252 млн руб., в 1926/27 г.— 298 и 358 млн руб. соответственно[6]. В том же направлении изменилась структура импорта. При резком увеличении в 1926/27 г. импорта товаров промышленного потребления уменьшился ввоз для нужд сельского хозяйства. Например, импорт сельскохозяйственных машин сократился по сравнению с 1925/26 г. вдвое[7], тракторов — с 12,4 тыс. до 5 тыс.[8].

Одновременно ухудшалась конъюнктура сельскохозяйственного производства. Цены на промтовары, покупаемые крестьянами, росли быстрее, чем те, по которым они реализовывали свою продукцию. Это не только замедляло рост товарности сельского хозяйства, но и сдерживало накопления в крестьянских хозяйствах, тормозило их развитие. Сокращение государственной помощи сельскому хозяйству, «ножницы цен» особенно сильно ударяли по середняцко-бедняцким

[5] **Вестник финансов.** 1928. № 10. С. 56.
[6] **Государственный** бюджет СССР. Ч. 1. М., 1955. С. 48, 63.
[7] **Год** работы правительства (материалы к отчету за 1926/27 г.). М., 1928. С. 330.
[8] **Там же.** С. 238.

хозяйствам, поскольку себестоимость производства в крупных хозяйствах была существенно ниже (благодаря более высокой урожайности).

Однако отношение государства к крупным хозяйствам с весны 1926 г. ухудшилось. В соответствии с новым положением о сельскохозяйственном налоге они в 1926/27 г. должны были уплачивать 20—21 % облагаемого дохода вместо 12 % в 1925/26 г. Отменили отчисления от сельскохозяйственного налога в фонд премирования крестьян-культурников, которые по советам агрономов и зоотехников внедряли различные новшества. Зажиточным хозяйствам запрещалось продавать сложные сельскохозяйственные машины.

В первые годы нэпа привлечение частного капитала считалось полезным, а с весны 1926 г. началось ускоренное его вытеснение из торговли и промышленности. Усилился административный нажим. Сокращались поставки товаров частной торговле и сырья частной промышленности, урезались кредиты, повышались налоги, резко подскочила квартплата для владельцев торговых и промышленных предприятий. В результате число частных торговых предприятий уменьшилось в первом полугодии 1926/27 г. по сравнению с предыдущим на 18 % [9], особенно быстро свертывалась частная торговая сеть в деревне. А государство и кооперация не располагали достаточными средствами и квалифицированными кадрами, чтобы полностью заменить частников.

Вытеснение административными мерами частного капитала из торговли и промышленности отвечало теории о необходимости замены рынка плановым распределением, которую активно поддерживал Наркомат торговли. Характерную историю описал нарком земледелия А. Смирнов: «Напомню весну 1925 г., когда в связи со слабым поступлением зерна комиссия Наркомторга СССР выехала в Сибирь и там провела знаменитую меру — задержку расплаты с мужиком за молоко — воображая, что потечет зерно. Однако никакого зерна не потекло, а животноводство получило величайший удар. Началось разрушение и развал сельскохозяйственной кооперации, в заготовки проник частник, а московский рынок стал испытывать величайшие перебои с маслом, причем таким же ударам подвергся и наш экспорт. Пришлось отменить эту «разумную меру»[10]. Типичным стал принципиальный подход органов регулирования — не стимулировать, а принуждать.

Немногим отличалось регулирование рынка дефицитных промтоваров. Экономическим районам спускались планы их завоза. При этом нередко емкость рынка для одних районов преувеличивалась, для других — преуменьшалась, возникали встречные перевозки, активно практиковалась перепродажа товаров. Коммерческие методы торгую-

---

[9] Экономический бюллетень Конъюнктурного института. 1927. № 11—12.
[10] Сельскохозяйственная жизнь. 1927. № 52.

щих организаций сменило административно-бюрократическое распределение. Ограничивалась коммерческая деятельность и низовой потребительской кооперации, которая вынуждена была выполнять зачастую необоснованные административные команды раздутого аппарата громоздкой вертикальной структуры (Центросоюз — краевые и губернские союзы — райсоюзы).

Таким образом, осенью 1926 г. дефицит одних товаров сочетался с затовариванием другими. Промышленность и кооперация, привыкшие к товарному голоду, оказались не готовыми к работе в новых условиях. Промышленность продолжала выпускать неходовые товары, кооперация плохо изучала спрос и даже нужные населению товары не доводила до потребителей. Эти недостатки являлись следствием пренебрежения законами товарного производства, замены рынка плановым распределением, которое вырождалось в командование.

Экономисты говорили об опасности такой политики. Л. Н. Юровский подчеркивал, что административные распоряжения, не учитывающие складывающиеся на рынке ценностные соотношения, оборачиваются бесхозяйственностью. Он сформулировал положение, которое спустя много лет получило признание в социалистических странах: «Не следует говорить, что товарно-капиталистическое хозяйство есть последняя форма товарного хозяйства, а следует поставить вслед за ней (выделив в ней монополистический подвид) товарно-социалистическую форму»[11]. Смягчение товарного голода облегчало развитие рынка. Однако к тому времени в руководстве страны большое влияние приобрели приверженцы командной экономики.

ТОВАРНЫЙ ГОЛОД И КРИЗИС ХЛЕБОЗАГОТОВОК

До гражданской войны и в первые годы нэпа заготовительные цены на зерновые культуры весной повышались, чтобы компенсировать продавцам хлеба дополнительные затраты по хранению и неизбежные потери. А в 1927 г. твердо проводился курс на стабильность заготовительных цен прежде всего в отношении крепких крестьянских хозяйств, в которых весной концентрировалась основная часть свободных излишков (запасы зерновых за вычетом собственных потребностей и страховых фондов). На 1 апреля 1926 г. у 11 % хозяйств было 76 % таких излишков[12]. Крестьяне отреагировали сокращением продажи зерна, скармливали его скоту и увеличивали свои запасы.

Вопреки обычному сезонному сжатию кредита и денежного обра-

[11] Вестник финансов. 1926. № 12. С. 17.
[12] Статистическое обозрение. 1927. № 4. С. 15.

щения во втором квартале 1927 г. Госбанк предоставил новых кредитов на 311 млн руб. против 30 млн руб. в соответствующем квартале 1926 г.[13], а денежная масса в обращении увеличилась на 136 млн руб. против 10 млн руб. в 1926 г.[14] Чем был вызван этот рост? Выяснилось, что при составлении бюджета на 1926/27 г. переоценили доход от железнодорожного транспорта. Этот дефицит (130 млн руб. по сравнению со сметой) был покрыт в основном дополнительными кредитами. Одновременно после пересмотра коллективных договоров с марта 1927 г. началось увеличение численности работников и зарплаты. Потребность промышленности в денежных знаках возросла, а внутрипромышленное накопление уменьшилось в результате снижения промышленных цен. Принятое в феврале 1927 г. постановление СТО обязывало снизить розничные цены к 1 июня на 10 % по сравнению с январем.

Снижение промышленных цен было необходимо для сближения их с мировым уровнем и сжатия «ножниц» между ними и сельскохозяйственными ценами. Но снижались они не на основе совершенствования производства и уменьшения себестоимости, а за счет прибылей промышленности и торговли, а порой и оборотных средств. Промышленностью, торговлей и кооперацией вследствие снижения цен было недополучено 300 млн руб.[15]

Рост кредита и эмиссии совпал со слухами о войне, которые ускорили оборот денег и обострили напряженность в денежно-кредитной сфере. По расчетам ЦСУ и Наркомторга, во втором квартале 1927 г. население закупило впрок около 25 млн пудов хлеба[16]. В июле в Москве и Московской губернии за 2—3 недели распродали столько соли, сколько при нормальном спросе хватало на 2—3 месяца[17]. При ажиотажном спросе требовалась особенно осторожная кредитно-денежная политика.

С увеличением капитальных работ в промышленности, на которые нередко тратились оборотные средства, подскочил спрос на кредит. Тресты и синдикаты снимали деньги с расчетных счетов. Дополнительная эмиссия за квартал достигла 208,6 млн руб.[18].

Годовой план капитальных работ был увеличен до 990 млн руб., а фактическое выполнение превысило эту цифру почти на 100 млн, причем более 71 % пошло на развитие группы «А»[19]. Но использовались эти средства неэффективно. В технико-экономических обоснованиях расчеты велись «на глазок», затраты преуменьшались, а ожи-

---

13 Экономический бюллетень Конъюнктурного института. 1927. № 11—12. С. 32.
14 Показатели конъюнктуры народного хозяйства СССР. М., 1930. С. 126.
15 Экономический бюллетень Конъюнктурного института. 1927. № 11—12. С. 32.
16 Хлебный рынок. 1927. № 19—20. С. 4.
17 Экономическая жизнь. 1927. 5 авг.
18 Показатели конъюнктуры народного хозяйства СССР. С. 126.
19 Год работы правительства (материалы к отчету за 1925/1927 гг.). С. 169—170.

даемый результат преувеличивался. Вместо тщательно проработанных проектов и финансовых планов зачастую имелись лишь ориентировочные наброски, приблизительные расходные сметы на данный строительный сезон, наспех проверенные и утвержденные. Отсюда возникали переделки, несвоевременное, а то и ненужное строительство. Распыление средств по многим объектам вело к долгострою. Заявки на оборудование плохо согласовывались с ходом строительства. В результате фактические затраты нередко в 2—3 раза превышали первоначальную смету.

Сказался недостаток высококвалифицированных технических и экономических кадров, вызванный гражданской войной и эмиграцией многих из них. Так, из 121 руководящего работника 17 металлургических заводов Юга, занимавших до революции должности директоров, главных инженеров, начальников цехов, 69 уехали за границу [20]. А мнение тех, кто продолжал работать, вышестоящие органы нередко игнорировали. Вот и получалось, что строились грандиозные, по последнему слову техники заводы, в то время как целесообразнее было бы с меньшими затратами расширять действовавшие. Или возводились фабрики для выпуска продукции, которой и так хватало. Ее по более дешевой цене могли бы выработать кустарные предприятия.

Не менее важная причина недостатков в капитальном строительстве — хозяйственники относились даже к капиталовложениям, которые предоставлялись не из бюджета, а в порядке долгосрочного кредита, как к бесплатным, безвозвратным. У них прочно укоренилась уверенность, что в случае финансовых затруднений сроки погашения ссуды и процент будут пересмотрены.

В условиях товарного голода и низких заготовительных цен осенью 1927 г. хлебозаготовки стали падать. В октябре они уменьшились по сравнению с предыдущим месяцем на 22,3 %; в ноябре — на 35,3 % [21]. У крестьян не было стимулов к продаже хлеба сверх объема, необходимого для уплаты налогов и неотложных нужд. Это принуждение ослаблялось тем, что во второй половине 1927 г. они получали значительные суммы от продажи скота, технических культур, участия в строительных работах. Кроме того, опасаясь неурожая после трех урожайных лет, крестьяне создавали страховые запасы.

В сложившейся ситуации стимулировать продажу хлеба можно было, расширив продажу крестьянам техники, скопившейся на складах. Однако сохранялся запрет на продажу сложных сельскохозяйственных машин зажиточным крестьянам. Регулирующие органы сохраняли твердость в заготовительных ценах. Копеечные переплаты карались

[20] Экономическая жизнь. 1927. 12 авг.
[21] Показатели конъюнктуры народного хозяйства СССР. С. 51.

штрафами, закрывались ссыпные пункты, провинившиеся лишались работы. Заготовители утеряли связь с деревней, разучились заготовлять, побуждать крестьян увеличивать привоз зерна, превратились в безответственный аппарат, автоматически реализующий распоряжения регулирующих органов, не учитывающий обстановку на рынке.

В целом плановые хлебозаготовки в июле-декабре уменьшились на 27 % по сравнению с 1926 г., правда, превышали на 10 % уровень 1925 г.[22] Однако в 1925 г. серьезных продовольственных трудностей в стране не было. В дополнение к централизованным заготовкам много хлеба поставляли внеплановые заготовители, включая частников. В 1927 г. их «упразднили», к концу года обострился дефицит и продовольственных, и промышленных товаров. На собраниях и стихийных митингах рабочие требовали улучшить положение.

Для выхода из кризиса оппозиция предложила изъять у 10 % крестьянских хозяйств 150—200 млн пудов зерна, вывезти их за границу и на валюту приобрести сырье и оборудование для промышленности. Это позволило бы увеличить отечественное производство промышленных изделий, в том числе для обеспечения деревни, что в свою очередь могло стимулировать хлебозаготовки.

Иного мнения придерживается Л. Н. Юровский. Он считал, что следовало бы использовать меры, аналогичные тем, которые позволили преодолеть инфляцию 1925/26 г.: пересмотреть хозяйственные планы и программы, уменьшить размах активных операций кредитных учреждений и т. п. Такой же точки зрения придерживались и некоторые видные члены партии. Так, на заседании ЭКОСО РСФСР 24 декабря 1927 г. представитель ВЦСПС Толстопятов говорил: «Насколько целесообразно сейчас вкладывать такие огромные средства и в Днепрострой, и в Волго-Донской канал, и в Туркестано-Сибирскую железную дорогу? Не следует ли идти там менее форсированным темпом и пустить средства в ту часть, которая может дать определенный эффект с точки зрения удовлетворения теми товарами, которые являются дефицитными? Я вношу предложение заняться этим вопросом и, может быть, приостановить рост нашей индустриализации»[23].

Руководство страны не пошло на это, как не приняло и предложений повысить заготовительные цены на хлеб, импортировать зерно. Выход из кризиса оно увидело в чрезвычайных мерах по отношению к крестьянству.

---

[22] Там же.
[23] ЦГА РСФСР. Ф. 386. Оп. 1. Д. 1042. Л. 45.

Основу чрезвычайных мер составляла конфискация запасов зерна у крестьян. Для ее юридического обоснования использовали ст. 107 УК РСФСР (и аналогичную ей ст. 127 УК УССР), которая предусматривала за «злостное повышение цен на товары путем скупки, сокрытия или невыпуска таковых на рынок» лишение свободы сроком до трех лет с полной или частичной конфискацией имущества. Зажиточных крестьян обвиняли в спекуляции за то, что они задерживали продажу хлеба.

Директива ЦК партии от 13 февраля 1928 г. предусматривала, что ст. 107 должна применяться к тем хозяйствам, у которых товарные излишки превышали 2000 пудов. Таких действительно крупных хозяйств было немного. Вскоре местные партийные органы стали просить ЦК снизить для их региона эту цифру. Нередко, не дожидаясь разрешения, они применяли данную статью и к хозяйствам, имевшим излишки менее 500 пудов. Причем зачастую конфисковывались не только хлебопродукты, но и сельскохозяйственные машины, чем подрывалась производственная база.

Излишки конфисковывались и без судебного применения этой статьи — в ход шли избиения, аресты. На Украине, кроме ст. 127, для обоснования конфискаций применялся закон о наказании за неправильное хранение зерна и порчу его вредителями растений. Он открывал новые возможности для произвола. Осматривая амбары, проверяющие «при необходимости» специально подсыпали долгоносиков. Это встречалось настолько часто, что Политбюро ЦК КПУ в постановлении от 5 февраля 1928 г. призвало не допускать подобных извращений.

Для применения таких методов привлекались ОГПУ, милиция, партийные и советские работники. За январь-март 1928 г. в село отправили около 30 тыс. ответственных работников, которые получили право отменять решения местных органов и разговаривали с крестьянами «грозным басом пролетарской диктатуры».

Чрезвычайные меры позволили в первом квартале 1928 г. заготовить хлеба на 76 % больше, чем в предыдущем [24]. Успех был достигнут дорогой ценой. Резко ухудшилось отношение крестьян к советской власти, появились антисоветские листовки, участились террористические акты против представителей власти. Зажиточные крестьяне отказывались арендовать землю, продавали сельскохозяйственную технику, сокращали посевы.

[24] Показатели конъюнктуры народного хозяйства СССР за 1923/24—1928/29 гг. М., 1930. С. 51.

Хлебозаготовки еще более осложнились, когда выяснилось, что из-за тяжелых метеоусловий в целом по стране погибло около 6,5 млн га озимых посевов. Особенно пострадали районы товарного зернового хозяйства — Украина и Северный Кавказ.

Во втором квартале 1928 г. нажим продолжал усиливаться и распространился на основные массы крестьян, а не только на зажиточных, у которых уже в первом квартале была изъята основная часть хлебных излишков. Стали изымать и страховые запасы. Например, на Украине оставляли крестьянам в соответствии с постановлением Политбюро ЦК КПУ от 30 апреля 1928 г. максимум двухнедельный запас хлеба. Надо иметь в виду, что минимальным страховым фондом перед сбором нового урожая всегда считался запас, обеспечивавший удовлетворение двухмесячной продовольственной и кормовой потребности. А при плохих видах на урожай (именно такая ситуация сложилась на Украине после гибели озимых) крестьяне стремились его значительно увеличить. Отсюда понятно, какими драконовскими методами пришлось вынуждать их сдавать хлебопродукты.

И зажиточные, и середняцкие хозяйства, потеряв стимулы, стали свертывать производство. На Северном Кавказе посевные площади осенью 1928 г. уменьшились, по официальным данным ЦСУ, на 18 %[25], а по оценке председателя организационно-планового бюро Госплана РСФСР П. Парфенова — на 31 %[26]. Тысячи крестьян, по словам Парфенова, были «окулачены и почти разорены только за то, что завели машины, хороших жеребцов и племенных коров, дома покрыли железом, мыли полы и ели на тарелках»[27]. Возникли серьезные продовольственные трудности, усилился поток мешочников в станицы Кубани из районов потребляющей полосы, отмечался резкий всплеск хулиганств и грабежей. Многие крестьяне покидали село.

Чрезвычайные меры по выходу из кризиса подорвали основы нэпа и оказались тем лекарством, побочные действия которого принесли больше вреда, чем сама болезнь.

---

[25] Сельское хозяйство СССР в 1925—1928 гг. М., 1929. С. 208.
[26] ЦПА. Ф. 78. Оп. 1. Д. 296. Л. 147.
[27] Там же. Л. 149.

БАЛАНСЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ И РАБОЧИХ МЕСТ

В. Я. ЧУРАКОВ,
доктор экономических наук,
Всесоюзный институт повышения квалификации
Госкомтруда СССР, Москва

Рассогласование между территориальным формированием трудовых ресурсов и отраслевым воспроизводством рабочих мест, снижение трудовой и общественной активности трудящихся неблагоприятно повлияли на уровень и структуру совокупной занятости. Создалась ситуация, когда экономия материальных и трудовых ресурсов на предприятиях соседствует с расточительством громадных масс труда, материализованного в вакантных рабочих местах. Причем это обнаруживается лишь после того, как излишние рабочие места уже созданы.

Поэтому чрезвычайно важно выявлять и разрешать противоречия между воспроизводством материально-вещественных и трудовых элементов производства еще на стадии прогнозирования и проектирования. Пригодно ли для этого «Типовое положение об аттестации, рационализации, учете и планировании рабочих мест», разработанное в 1986 г.? Оно охватывает лишь сферу общественного хозяйства и не распространяется на личное подсобное и домашнее хозяйство, индивидуальную трудовую деятельность, учебу с отрывом от производства.

Построенный на таких основаниях баланс трудовых ресурсов позволяет оценить обеспеченность рабочей силой общественного хозяйства, но не ее трудоустройство на территории. Очевидно, общая потребность административного района, исчисленная с учетом всех рабочих мест территории, существенно выше. Поэтому совокупные трудовые ресурсы территории и рекомендуемые «Типовым положе-

нием» рабочие места предприятий, организаций, расположенных в районе, оказываются несопоставимыми.

Методически не обеспечены и рекомендации «Типовых положений» по определению численности трудовых ресурсов, которыми будет обладать общественное хозяйство территории в планируемой перспективе. Поскольку эти ресурсы воспроизводятся не в отраслях, а на территории, ожидаемую их численность, на мой взгляд, нужно определять на основе прогноза по низовому административному району. Прогноз их численности и структуры на территории (на базе повозрастных передвижек населения с учетом естественного и механического движения в отдельных его группах) должен предварять оценку их распределения по отраслям и сферам занятости.

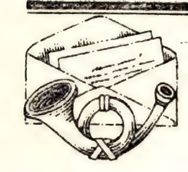
Отчетные и плановые балансы трудовых ресурсов на уровне области (края, АССР) дают важную информацию для распределения и использования этих ресурсов по укрупненным административным и экономическим районам. Но для размещения предприятий, определения их специализации в области балансы такой масштабности непригодны, потому что в них дефицит трудовых ресурсов в одних районах «погашается» за счет избытка в других. Абсолютный дефицит трудовых ресурсов в трудонедостаточных областях занижается на величину избытка работников в отдельных низовых районах области. Аналогично занижается избыток трудовых ресурсов в целом трудоизбыточной области.

Еще одна немаловажная проблема, ждущая своего решения: планы по труду предприятий не завершаются разработкой балансов трудовых ресурсов территории района с указанием источников обеспечения потребности в этих ресурсах. С другой стороны, отчетные территориальные балансы трудовых ресурсов, где указываются ресурсы работников, разрабатываются лишь в масштабе области, края, АССР, но в них нет сведений о потребности в рабочей силе.

Опыт разработки отчетных и прогнозных территориальных балансов трудовых ресурсов административных районов (отчетные и прогнозные балансы трудовых ресурсов по каждому административному району Литовской ССР, Мордовской АССР, Алтайского края, Новосибирской, Воронежской и Московской областям, Кавказскому району Краснодарского края, Лебедянскому району Липецкой об-

ласти разработаны В. Я. Чураковым, Р. С. Зарыповой, С. С. Митричевым, А. В. Метелкиной, Л. М. Пупыниным, Н. И. Граблиным, Ю. Д. Карповым, Г. И. Сургучевым) позволяет сформулировать требования к таким балансам. Они должны показывать не только трудовые ресурсы и их распределение по отраслям и сферам занятости, но и совокупную потребность в рабочей силе, тем самым отражая степень сбалансированности; учитывать занятость как в общественном, так и личном подсобном и домашнем хозяйстве, кооперативах, индивидуально-трудовой деятельности, учитывать всех работников независимо от того, трудятся они на территории данного района или за его пределами.

Территориальные балансы трудовых ресурсов и рабочих мест должны разрабатываться на уровне административного района (города, сельского района), области, края, АССР. При этом необходима сбалансированность отраслевых планов по труду предприятий, расположенных на территории района, с его демографическим, трудовым потенциалом, а затем — взаимосвязь отраслевого и территориального планирования занятости. Целесообразно также оценивать уровень трудообеспеченности отдельных отраслей и сфер занятости в низовом районе в отчетном и прогнозируемом периодах.



Из писем в редакцию

Волшебный «человеческий фактор»

Мне пришлось работать на Вахском укрупненном нефтепромысле производственного объединения «Томскнефть». Работал я начальником участка в строительной организации, которая занималась обустройством нефтепромысла. Что это такое — обустройство? После того как буровики снимают вышку и уходят, мы устанавливаем станок-качалку, замерный узел и все остальное, что позволяет скважине давать нефть. Доводим до скважины нефтепровод, строим общежития и другие сооружения. Работаем вахтовым способом: 12-часовой рабочий день в течение 15 суток, потом 15-дневный отдых за 4 тыс. км от места работы.

Сразу же после приезда на место работы я ощутил всеобщую нервозность и безысходность. Молодые мастера, устав от неразберихи, буквально прятались и от начальства, и от своих рабочих. Как-то я зашел в холодное общежитие и вижу: прямо на одеяле,

ПЕНСИЯ — ОТЛОЖЕННЫЙ ЗАРАБОТОК

В. В. ЛОГИНОВ,
Куйбышев

Я внимательно прочитал статью М. А. Можиной и Н. М. Павловой «Милостыня или возвращенный долг?..» («ЭКО». 1989. № 7). И вот какие соображения она вызывает. Уровень пенсионного обеспечения для работающих должен прямо пропорционально зависеть не только от уровня зарплаты, но и от всех видов дополнительного заработка: вознаграждения за рационализацию и изобретательство, индивидуальной трудовой деятельности в свободное от основной работы время и т. д. Только в этом случае пенсия будет пенсией по труду, а не по инструкции бюрократического аппарата.

И еще. Авторы призывают дифференцировать пенсии, но при этом установить «норматив верхнего предела», который «позволит избежать как слишком больших различий, так и уравниловки». А как при этом прикажете быть со стимулированием труда в целях получения в пер-

---

в валенках и ватнике лежит совершенно безразличный ко всему молодой специалист-мастер. Я пытался поднять его, вернуть к работе, но ничего не вышло. Я задумался: что же делать? И пришел к такому решению. Нужно, чтобы все увидели хоть какой-то свет «в конце тоннеля»...

Затем в течение дня я сделал то, что не было сделано до меня: расписал обязанности для всех подразделений и должностных лиц. Но не просто сочинил очередной набор бумаг, а постарался оформить их так, чтобы любой на своем месте получил свободу в своих действиях: выполнил конкрстный объем работ — отправляйся домой хоть на три дня раньше. До этого дня у мастеров не было конкретных подчиненных и требовать было не с кого и нечего. Я «закрепил» людей за делом и мастером. Попытался создать коллектив из периодически приезжающих сюда людей.

Последствия сказались на первой же неделе. Первый эффект — мастера без всяких напоминаний уселись за подготовку исполнительной документации, что раньше делалось только после грозных приказов и наказаний. Все дело в том, что уехать на отдых мастера могли теперь, только сдав полностью объект и исполнительную документацию к нему. Но зато, сделав это, они обязательно получали отдых, чего раньше не имели или имели очень редко и нерегулярно.

Второй эффект — я сократил продолжительность рабочего дня мастеров на два часа. Это позволило им приезжать на два дня раньше для изучения проектной документации, подготовки объекта к приезду следующей вахты и приемки объекта от предыдущей вахты. Рабочих еще нет, а мастер уже спокойно изучает документацию и

спективе соответствующей пенсии, если выше потолка, то есть «верхнего предела», не прыгнешь?

Усугубляя противоречие, авторы призывают установить не только верхний, но и средний, и нижний уровень пенсий. Кто же установит сей предел? Тот, кто не зарабатывает,— государство в лице административно-бюрократического аппарата. Констатируя отсутствие связи между зарплатой и пенсией, авторы отдают пенсионное обеспечение на откуп чиновникам, которые эту связь и разорвали.

Вместе с тем нельзя не заметить, что М. А. Можина и Н. М. Павлова приближаются к эффективному и справедливому решению. Они призывают отменить «механизм определения размера пенсии по заработку в последний год работы» и предлагают взамен «для подсчета пенсии брать не чистый заработок 10-летней давности, а определять его отношение к средней зарплате того времени и пересчитывать его по этому коэффициенту». Однако решиться исчислять пенсию со всего заработка и за весь период трудовой деятельности авторам не дано.

Трудно согласиться с тем, что «пенсия... — это долг, который человеку отдают будущие поколения». Как, кто и что может отдавать, когда, по утверждению самих авторов, «мать с рождением ребенка не-

---

квалифицированно готовит фронт работ. Его никто не дергает, не подталкивает, не нервирует.

Третий эффект — следствие первых двух. Рабочий приезжал на подготовленный к работе объект и не простаивал днями. Теперь один мастер принимал объект у другого, причем очень требовательно. Пропали главные потери рабочего времени, в срок стали выполняться работы. А главное, не из-под палки и с высоким качеством. Раньше до 10 % времени и средств уходило на переделку сделанного. Сейчас именно на 10 %, а затем и больше выросла производительность труда.

Почему я об этом вспомнил и почему об этом пишу? Раз в 4—5 лет, иногда реже, иногда чаще, нас, опытных руководителей, направляют на очередные курсы повышения квалификации. Ехал я туда с досадой, думая о неизбежной потере рабочего времени и ожидающих меня прописных истинах. Досадно было и то, что курсы не в Москве, а в Новосибирске... И вот я получил диплом об окончании спецкурсов по социальным аспектам управления Новосибирского филиала Всесоюзного института повышения квалификации Госснаба СССР. Пожалуй, за многие годы я впервые получил возможность познакомиться с новыми взглядами на человеческий фактор, с новейшей литературой, с неизвестными мне деловыми играми. Все это и заставило меня приостановиться и осмыслить, систематизировать свой опыт работы.

Чисто внешним толчком к этому переосмыслению стала новая деловая игра «Хозрасчет — аттестация». Сначала нам предложили, на основе сложившихся знаний и представлений, оценить уровень подготовленности собственного предприятия к хозрасчету. По стан-

сколько лет не работает, и это отбрасывает семью за порог малообеспеченности»? Содержание будущими поколениями поколений прошлых — иллюзия. И вот почему.

Во-первых, определенная часть пенсионеров зарабатывает себе нормальную пенсию, а это значит, что их не нужно содержать, а достаточно лишь предоставить незначительные, большей частью бытовые услуги — приготовление пищи, стирка, приобретение лекарств и т. д. Во-вторых, зачастую не молодые содержат пожилых, а пожилые продолжают, даже находясь на пенсии, оказывать материальную помощь молодым. Отчасти потому, что не только «к старости потребности становятся более однородными», но происходит еще и снижение этих потребностей в обратно пропорциональной зависимости: чем выше возраст пенсионера, тем ниже уровень потребления как материального, так и духовного.

Не согласен с авторами и по поводу популярности «добровольного страхования, которое позволяет добавить к пенсии от 10 до 50 руб.» Тогда придется признать популярность среди пенсионеров ливерной колбасы и субпродуктов. С большей достоверностью можно сказать, что это делается от несоответствия уровня пенсионного обеспечения прожиточному уровню, чтобы хоть как-то увеличить размер пенсии. Впрочем, страхование к пенсии это и есть (в завуалированной форме)

дартной ученической шкале я оценил его на «хорошо», а потом началось самое интересное. В течение шести часов наша маленькая группа профессионалов из Нижневартовска, Стрежевого, Якутска, Комсомольска-на-Амуре, Иркутска и Абакана разложила по 30 предложенным «полочкам»— факторам — все необходимые условия подготовки, управления, анализа и подведения первых итогов внедрения хозрасчета. Каждый из нас построил свою «розу хозрасчета»— своеобразную радиально-круговую диаграмму того, что мы сделали и о чем забыли. И тут мы отчетливо выявили удивительный факт — каждый из нас в полтора-два раза преувеличил уровень подготовки и управления хозрасчетом. Но ведь известно: какова подготовка — таковы будут и результаты!

Да, раз в 4—5 лет даже опытным руководителям стоит садиться за парту и пересматривать свои взгляды. Наука утверждает, что это как раз тот срок, за который знания специалиста обращаются в ноль. Но весь мой опыт работы, подкрепляемый сегодня и теорией, убеждает меня в мысли: на ближайшие 10—15 лет не техника, не технология и не новые машины (вы не задумывались, почему их у нас нет?), но человеческий фактор, его учет, организация, анализ, управление, системный подход к нему станут главными источниками столь необходимого нам резкого роста производительности и качества труда.

А. А. ВЫРОСТКОВ,
Управление технологического транспорта № 1 ПО «Томскнефть»,
Стрежевой

то отчисление с зарплаты на «личный пенсионный счет», но не в Сбербанк, а в Госстрах.

По прочтении статьи можно сделать несколько выводов. Во-первых, статья, как мне кажется,— сколок с настоящего состояния системы пенсионного обеспечения со всеми ее недостатками, противоречиями и запутанностью. Во-вторых, она написана на основе глубоко въевшейся в сознание иллюзии «вот приедет барин...» Государство само денег не зарабатывает. Материальные и духовные ценности создает реальный труд народа. Отсюда, в-третьих: пенсия должна быть жестко привязана к зарплате. Скажем, 10 %-ное отчисление не в фонд социального страхования, а на «личный пенсионный счет» в Сбербанке позволит каждому работающему знать, что его ждет при выходе на пенсию. Даже при минимальном 5 %-ном начислении годовых сумма срочного вклада через 40 лет трудового стажа (с 20 до 60 лет) увеличится на 200 %.

Попробуйте провести у себя социологический анализ. Предложите любому желающему (теоретически, конечно) в возрасте 40—50 лет перечислить всю сумму из фонда социального страхования из расчета 10 % от средней зарплаты за уже отработанные годы на срочный вклад при 5—10 % годовых с выплатой вклада полностью при выходе на пенсию. Даже при зарплате 80 руб. общая сумма вклада может составить от 10 до 12 тыс. руб., к тому времени (2000 г.) уже, вероятно, конвертируемых. Интересно, сколько будет желающих, тем более что пенсия в 12 тыс. руб. составит из расчета предельного возраста 70 лет — 120 руб. в месяц. Формально деньги останутся у государства, они лишь перекочуют с одного счета на множество персональных счетов в том же банке.

При такой постановке вопроса административно-бюрократический аппарат встанет, что называется, на дыбы. И есть отчего. Были значительный фонд, образующийся от регулярного взимания налога с зарплаты (я рассматриваю только эту составную часть фонда социального страхования, без косвенного налогообложения), и бесконтрольное им распоряжение. А теперь каждый работник знает, сколько денег берут и сколько их на целевом вкладе уже накоплено.

Используя в кастовых целях несоответствие уровня зарплаты количеству и качеству труда, уровня пенсии — уровню зарплаты, бюрократический аппарат забирает себе еще не востребованную, в связи с преждевременной смертью трудящегося, часть накопленного пенсионного фонда. В какую сумму это выливается, точно подсчитать трудно, но по сообщениям газет, смертность среди мужчин наиболее высока, особенно в Средней Азии, в возрасте 61—63 года. Получается, что с преждевременно умершего забирается неизвестно куда от 60 до 70 % его заработанной, но не выплаченной пенсии.

Предлагаемая мера поможет избавиться от необходимости идти, «не без согласия администрации»— как пишут авторы —«на разные ухищрения и махинации», чтобы получить наибольший заработок в последний предпенсионный год. Но это одна сторона медали. Есть и вторая, о которой авторы умалчивают. Работник с фактически выработанными ресурсами вынужден в этой ситуации включаться в гонку, надрывая и без того уже изношенный организм. Но и это еще не все. Часть заработанных денег, возможно, придется отдавать рэкетиру от администрации за право подорвать свое здоровье за этот последний год, чтобы впоследствии тратить повышенную пенсию на лекарства. На «денежные» места давно установлена многолетняя очередь...

Введение отчислений приведет к исчезновению так нелюбимых М. А. Можиной и Н. М. Павловой персональных пенсий. Взамен появится значительный персональный счет как результат высокого профессионализма в сфере своей деятельности, ибо хороший труд — хорошая зарплата и хорошие отчисления в Сбербанк на целевой вклад. Станет невыгодно быть дилетантом. Станет отчасти невыгодной и «левая», не через бухгалтерию оплаченная работа, так как отчисления на целевой пенсионный вклад следует делать через бухгалтерию за фактически выполненную работу. Исчезнут понятия «трудовая книжка», «трудовой стаж» (как прерывный, так и непрерывный). Станет важным не количество лет, проработанных на производствах, а количество и качество труда, опосредованного через зарплату.

Уже сейчас при переходе на хозрасчет, в кооперативах, у арендаторов возрастает роль интеллектуального труда. В коллективах, сокращающих «подснежников», идет переориентация с изворотливых тактиков на трезво и профессионально мыслящих стратегов. Есть свежий взгляд, есть «портфель идей»— будут высокая производительность и высокая зарплата у коллектива.

И наконец, главное: возникнет новая общность людей — пенсионеры, заработавшие свою пенсию в виде конкретной и значительной суммы денег, а не нищенских подачек на грани прожиточного уровня. Это будут люди экономически независимые, с твердой уверенностью, что они не словчили в последний год перед пенсией, что они не выжимки социальной системы, а полноправные граждане, внесшие посильный вклад в экономику государства. Они смогут распоряжаться результатами своего многолетнего труда не по инструкции из министерства, а по своему усмотрению.

И последнее. В перспективе неизбежно грядут перемены в экономике, а ложка дорога к обеду. Нужна подготовка этих перемен, в том числе и в пенсионном обеспечении. А то не пришлось бы нам хлебать свежие щи, сваренные в новой кастрюле, не ложкой, а милым сердцу заповедным лаптем.

ПЛАНИРОВАНИЕ НАСЛЕДИЯ

И. А. СТОЛЯРОВ,
начальник Главного экономического управления
Госкомиздата СССР, Москва

По количеству принятых решений о развитии культуры, по вниманию к ней последние несколько лет, пожалуй, перекрыли все предыдущие годы. Казалось бы, нет оснований для беспокойства. Думаю, это не так. Планирование деятельности учреждений культуры поставлено с ног на голову: вначале определяется дотация, затем просчитываются доходы и расходы и лишь потом — количество зрителей, слушателей, которое обеспечит доходы, позволяющие уложиться в эту дотацию. Реализуется чисто финансовый подход к управлению культурой, нормативное планирование задействовать так и не удалось. В качестве основных показателей культурной деятельности фигурируют ввод и строительство новых объектов культуры. Но предложение культурных благ и услуг — всего лишь промежуточный результат.

А нужно бы планировать конечный результат — потребление этих культурных благ. Здесь проявилась бы активная роль государства, использующего «принуждение» в приобщении населения к культурным ценностям. Планируя количество посетителей учреждений культуры и выделяя по соответствующим нормативам средства, оно будет гарантировать определенный уровень культурного обслуживания.

Государство сегодня не может, да и не должно в будущем финансировать все планируемые мероприятия. Видимо, целесообразно ввести госзаказ на обслуживание детей. Концентрация вложений для эстетического, художественного развития подрастающего поколения — наиболее злободневная задача. По-моему, неправильно разрабатывать программу эстетического и нравственного воспитания одновременно всех советских людей, тем самым мы только «размазываем» по разным направлениям скудные ресурсы. Убежден, что дети — как раз то звено, ухватившись за которое, можно вытащить всю цепь. Не бог весть какое открытие, но почему-то на практике оно не применяется. Предвижу возражения: мол, в этой программе есть спе-

циальный раздел детского воспитания. Речь идет не о разделе, а о том, чтобы сконцентрировать ресурсы на реализации детской программы.

ВНИИ искусствознания разработал показатели культурного обслуживания, которые позволяют заменить планирование от достигнутого уровня нормативно-целевым подходом к развитию культуры. Последний продемонстрировал жизненность при формировании долгосрочных планов культурного обслуживания в союзных республиках. При плановых проектировках с республиканскими плановыми и финансовыми органами наконец-то использовались конкретные цифры, а не только эмоции.

Нормативный подход проявился бы в определении планового числа посетителей учреждений культуры и последующем выделении материальных и финансовых ресурсов по стабильным (по крайней мере в течение 5 лет), дифференцированным нормативам, рассчитанным на одного посетителя учреждения культуры. Для изъятия у учреждений культуры доходов, не связанных с усилиями коллектива, целесообразно предусмотреть отчисления в бюджет в виде санкций за неэффективное использование ресурсов, рентных платежей, например, в связи с особым местоположением театра или концертной организации.

Я далек от мысли надеяться только на силу государственных инъекций в культурную жизнь страны. Сейчас в мире активно дискутируется вопрос — как должны соотноситься государственное регулирование и рыночные отношения в сфере культуры? Конечно, средства зрителей, посетителей должны стать равноправным источником финансирования культурной деятельности. Однако специалисты предостерегают против чрезмерной опоры на рынок, когда на первый план выходят неразвитые вкусы определенной части населения.

На мой взгляд, в соответствии с двуединой задачей, стоящей перед сферой культуры — формирование эталонных потребностей и удовлетворение сложившегося спроса, можно разделить и источники покрытия затрат. Первая часть задачи должна решаться в основном за счет централизованных ассигнований с целью создания равных условий для участия в культурной деятельности, а вторая — за счет средств населения, в том числе в условиях равновесия спроса и предложения, рыночного регулирования. Нам еще предстоит найти сочетание государственного и рыночного

регулирования в сфере культуры, определить приоритеты и регуляторы, соответствующие нашим условиям.

Первый Съезд народных депутатов дал поручение разработать долгосрочную программу развития культуры. Медлить с ее разработкой и внедрением преступно. В отношении этой программы хотелось бы быть оптимистом и верить, что ее не постигнет печальная участь Продовольственной программы и других аналогичных документов. Хотя оснований не верить в ее счастливую судьбу мало, слишком могучие силы противостоят культуре.

Свое отношение к проблеме пьянства журнал проявлял не однажды. Читатели познакомились и с теми опасениями, которые появились у специалистов после того, как насильственная трезвость стала «кормой нашей жизни» (Тремл В. Борьба с пьянством и алкоголизмом в СССР; Болдырева Т. Р., Соболевский А. В. Без трибуны // ЭКО. 1989. № 4. Статья Ц. П. Короленко посвящена тем корням, которые питают проблему наркологии в нашем обществе.



ИСТИНА НЕ ТОЛЬКО В ВИНЕ...

Ц. П. КОРОЛЕНКО,
доктор медицинских наук,
заведующий кафедрой психиатрии
Новосибирского медицинского института

Рискуя прослыть банальным, я все же склонен рассматривать проблему алкоголизма в нашей стране как... еще одно доказательство функционирования бюрократического аппарата. Что такое бюрократический подход? Прежде всего — это использова-

ние инструкций, предписаний, приказов, постановлений с непременным предположением того, что они приведут к желаемому результату. Если же результат не достигается, то в вину ставится нечеткое исполнение, волокита, бездействие и даже саботаж.

Бюрократический аппарат ни на минуту не сомневается в том, что причина неуспеха заключается только в невыполнении предписаний. Поэтому дальше следуют наказания, репрессии, ужесточения и т. д.

Низшие звенья системы в течение многих лет выработали различные защитные механизмы. Самый безотказный — это выдавание желаемого за действительное, вызвавшее к жизни синдром «потемкинской деревни».

Можно ли сводить проблему алкоголизма только к алкоголизму, выделив ее отдельно даже в рамках медицины? И можно ли ее решить, пользуясь только медицинскими подходами, как это делается сейчас в нашей стране? Мы совершаем непоправимую ошибку, забывая о том, что алкоголизм — проблема многосторонняя и многоуровневая. Решить ее можно, только скрестив самые разные области знаний — психологию, социологию, экономику, культуру и, естественно, медицину. Причем, я бы ни в коем случае не поставил медицину на первое место.

«ПОТЕМКИНСКИЕ ДЕРЕВНИ» ДЛЯ АЛКОГОЛИКОВ

Сегодня мы все чаще сталкиваемся с массовыми отклонениями от социально приемлемых моделей этики и морали. Они включают в ряде случаев и прямое нарушение закона. Ими занимаются специалисты различных профессий: социологи, правоохранительные органы, медицинские работники, психологи, педагоги. Внимание фиксируется на отдельных формах отклонений, которые рассматриваются как самостоятельные, ни с чем и друг с другом не связанные явления.

Наблюдаемое сейчас напряжение популяции, выражается и в росте алкоголизма, в формах общественного поведения, которые характеризуют как отклоняющиеся. И рост преступности, и черный рынок, наркобизнес, наркомания и алкоголизм — все они объединены общим механизмом, который медицина, конечно же, учитывать не может. И если ставится задача реально справиться с алкоголизмом, то медицинские подходы и, тем более, зауженные наркологические не в состоянии даже создать иллюзию положительных сдвигов.

Уже не раз предпринимались попытки «искоренения зла» по упрощенным схемам. Особенно опасно, когда такие программы создаются под давлением групп, фанатически убежденных в эф-

фективности «простых» командно-административных методов. Наглядный пример тому — попытка в кратчайшие сроки решить алкогольную проблему. Мы быстро убедились в отрицательных последствиях исключительно запретительных мер, а ведь это можно было бы предсказать и без массового эксперимента. Достаточно проанализировать опыт введения сухого закона в начале XX века в Исландии, Норвегии, в США, в России, а также резкого ограничения продажи алкоголя в Польше в 1981—1983 гг. Известно, что незамедлительно увеличивались самогоноварение и спекуляция, появлялась организованная преступность, связанная с производством и продажей алкоголя, умножались случаи отравления токсическими веществами.

Сегодняшняя наркомания качественно отличается от своих классических предшественников прежде всего тем, что все больше людей и все чаще обращаются к наркотикам из любопытства, в поисках острых ощущений или в стремлении забыться, устроить себе, как иногда говорят, «химические каникулы». При классических наркоманиях развитие процесса происходит обычно по-другому: наркотик принимается впервые по назначению врача для снятия боли, при повторных приемах может развиться привыкание, возникнуть физическая зависимость.



Под давлением алкоголизации и связанных с нею проблем в 1985 г. был принят противоалкогольный указ. На практике его исполнение, к сожалению, сразу же свелось к ограничениям производства и продажи алкоголя, осуществляемым командно-административными методами. При этом совершенно игнорировалось то, что алкоголизм — лишь часть многоплановой проблемы аддиктивного —(от англ. addiction) наркотического поведения.

К положительным результатам мер борьбы с алкоголизмом следует отнести улучшение обстановки и изменение общего психологического климата. До 1985 г. употребление алкоголя было постоянным атрибутом многочисленных форм развлечений. Встречи, праздники, обычный приход в гости, не говоря уже о юбилеях и банкетах, всегда сопровождались возлияниями. Отказаться от выпивки в такой обстановке фактически означало противопоставить себя общественному мнению, выделиться, что не поощрялось в конформном обществе.

Проведенные нами в 1982—1984 гг. исследования в различных общественных группах (студенты институтов, сотрудники НИИ, проектных институтов, рабочие и ИТР крупных промышленных предприятий) показали, что люди, оказывающие противодействие застолью, оценивались как «неискренние», «себе на уме», «скучные» или «лицемерные». Более чем в 10 % случаев отказ от употребления алкоголя расценивался как признак, указывающий на скрытый алкоголизм: «боится сорваться», «может быть, проходил антиалкогольное лечение». Ну а те, кто был предрасположен к алкогольной зависимости и не мог противостоять давлению, пополняли ряды жертв алкоголя. Сейчас алкогольное давление снизилось.

Но человек стремится не к алкоголю как таковому, а к алкоголю как средству ухода от действительности. Самогоноварение, спекуляция алкоголем и его суррогатами, рост токсико- и наркомании — все это следствие сохранения аддиктивной мотивации. Запретительные меры ее не устраняют.

Если алкоголь трудно доступен или недоступен вообще, у ряда людей появляется (и с этим необходимо считаться) раздражение. Лица с аддиктивной мотивацией ищут его или сами изготавливают самогон.

Борьба с самогонщиками в условиях соблюдения законов малоперспективна. «Успехи» на этом поприще почти всегда связаны с нарушением неприкосновенности жилища и личности, что вызывает естественное чувство протеста.

Наши исследования показывают, что сами алкоголики, как правило, самогоноварением не занимаются. Они употребляют суррогаты алкоголя, различные токсические вещества. Наиболее деградировавшие попрошайничают, образуя категорию «самогонного нищенства». Так называемые самогонщики — это далеко не однородная группа. Часть ее составляют спекулянты, пользующиеся благоприятной ситуацией для быстрого обогащения. «Индивидуалы» промышляют в довольно узком кругу и сравнительно безопасны на фоне организованной преступности, охватывающей лиц, имеющих отношение к торговле, транспорту, бытовым услугам и т. д. Нередко организованная преступность включает производство алкоголя, его складирование и реализацию. Питательной средой для организованной самогонной преступности являются «сухие зоны», где по решению местных властей полностью запрещена продажа алкоголя. Здесь и спрос больше, и цены выше. Риск наказания не устрашает, так как перспективы немедленной выгоды чересчур заманчивы. Исторический опыт свидетельствует о новой опасности: известно, что мафия в США появилась после введения сухого закона, и нача-

лом послужило нелегальное производство алкоголя.

Создается благоприятная почва для специфичного алкогольного бизнеса, приобретающего организованный характер. Его участники, набираясь опыта, начинают лучше понимать прямую связь между уровнем организации и величиной прибыли. Структура организованной преступности может быстро адаптироваться к изменяющимся условиям и использоваться при других формах деятельности. Достаточно вспомнить переход бутлегерской мафии в США на бизнес наркотиками.

Для получения прогноза в наших условиях необходимы специальные социально-психологические исследования. Знания в этой области, к сожалению, находятся в зачаточном состоянии. В психологии исследования алкоголизма и аддиктивного поведения являются «белым пятном».

СТРИЖЕМ ВЕТКИ, А КОРНИ РАЗРАСТАЮТСЯ

Эффективные антиалкогольные программы строились прежде всего на социопсихологических подходах. Упомяну проект Тромсе в Норвегии, антиалкогольные программы в Швеции, США на Аляске. Наркологические подходы в СССР имеют некоторые особенности, которые, как нам кажется, вступают в противоречие с развитием этой науки. Это отграничение наркологии от других специальностей, даже в рамках медицины. Началом этого процесса послужило выделение наркологии, (ранее — раздел психиатрии) в самостоятельную службу (1976 г.). Обычно новые области медицины (например гастроэнтерология, кардиология в рамках терапии, кардиохирургия в рамках хирургии и т. д.) выделяются с появлением принципиально новых методов диагностики, лечения, специального медицинского оборудования и техники. Выделение наркологической службы было волевым актом, не связанным с развитием самой специальности. Произошло сужение возможностей, отрыв от интегрального подхода к проблеме, а узкая специализация наркологов еще более углубила этот разрыв. Ориентация на жесткие, устаревшие схемы в области диагностики, классификации и лечения, однообразие организационных мероприятий, отсутствие гибкости, самостоятельности препятствуют новым формам работы. За небольшими исключениями копируются спущенные «сверху» инструкции. Отсутствуют альтернативные антиаддиктивные программы, невозможна критическая оценка многочисленных инструкций и приказов.

«Наш подход» к проблеме — это изолированная ведомственная пирамида, с жесткой централизацией и монополизмом, закрытой информацией, поощряющей злоупотребления и делающей невозможной критику.

Это консерватизм, непонимание качественного своеобразия новых проблем, страх перед демократическим профессиональным обсуждением. Максимальная формализация, выражающаяся в нарастании отчетности и «совершенствовании».

В СССР до сих пор существует лишь один психиатрический журнал, да и то объединенный с неврологической тематикой. Это резко ограничивает возможности публикаций, не совпадающих со взглядами ведущих научных учреждений.

Наш опыт работы на крупном заводе «Сибсельмаш», где в 1969 г. была создана первая в СССР лаборатория изучения промышленного алкоголизма, показал, что для достижения сколько-нибудь значительного эффекта необходима максимальная мобильность антиалкогольных мероприятий. Эффективное сегодня перестает быть таковым через определенное время, и нужно искать новые формы, что противоречит утверждавшимся десятилетиями «учету» и «отчетности». Решение проблемы аддиктивного поведения, как составляющего проблемы отклоняющегося — девиантного, крайне затруднено или просто невозможно под давлением бюрократического подхода.

В профилактике и лечении аддиктивного поведения не может быть абсолютно правильных или неправильных методик, необходим прежде всего неформальный, индивидуальный подход. Стержневой вопрос — понимание особенностей, мотивов подобного поведения и необходимость замены аддиктивной мотивации тем видом занятости, который может заинтересовать пациента. Опыт зарубежных социалистических стран (Польша, Венгрия) показывает, что лицам с аддиктивным поведением, злоупотребляющим наркотиками опийно-морфийной группы, большую помощь оказывают специальные общества, принимающие желающих освободиться от зависимости. Они арендуют помещения для интернатов, в которых происходят социопсихологический тренинг, трудовая деятельность с подчинением строгому регламенту труда и активного отдыха. Заслуживает изучения шведский опыт организации специальных поселков на 10—15 человек (для лиц с наркоманиями после дезинтоксикационной терапии), где они добровольно находятся не менее года.

Изолированное воздействие на одно лишь алкогольное звено аддиктивного поведения не устранит проблему. Даже в идеальном варианте, если употребление алкоголя прекратится, другие проявления останутся, лишь изменив свою форму. И, что очень важно,— сохранится девиантное поведение, на почве которого вырастает опять же наркомания. Эффект может быть достигнут только устранением корней, а не состриганием веток.

Сбратимся к любому конкретному случаю лечения наркологи-

ческого больного, который попал в больницу после алкогольного эксцесса. Ему провели успешную дезинтоксикацию. Медицинская часть проблемы частично решена, частично, потому что дальнейшее лечение затруднено дефицитом хороших психотерапевтов, необходимых лекарств и т. д. Он возвращается в прежнюю среду, заново подвергаясь ее давлению. А среда — это и семья и производственный коллектив, на которые врач уже влиять не может. Мы часто слышим расхожую фразу о том, что «врач пришел в семью», но это не больше, чем демагогия, не подкрепленная никакими реалиями — ни времени, ни знаний, ни возможности у врача для этого нет.

Семья имеет свои сложные проблемы, межличностные отношения, которые могут вызывать состояние дискомфорта. Только в семье заложено множество причин, которые требуют глубокого анализа. А как может врач учитывать и тем более воздействовать на жизнь пациента за пределами семьи, в производственной сфере?

И особая тема — это «друзья» алкоголика — прежде всего те, кто сам злоупотребляет, а также некоторые жены, которые с помощью рюмки стараются удержать мужа при себе. Не в последнюю очередь на судьбу человека, страдающего алкогольной зависимостью, влияют производственные отношения, а точнее, те частые эпизоды нашей действительности, когда бутылка «уговорит» быстрее, чем посулы премии или каких-то иных реально неощутимых жизненных благ. И некоторые руководители не гнушаются этим «стимулом», используя болезненную зависимость своих подчиненных. Таким образом человек попадает в безысходную ситуацию.

Кроме того, стоит пьющему человеку начать лечение, и он преступает черту, за которой его «списывают» из числа нормальных людей. А это уже симптом, указывающий на очень низкий уровень культуры, который неизбежно сопутствует формализованному бюрократическому обществу. Автократический стиль руководства наиболее эффективен в обществах с низким уровнем самосознания и культуры.

САМОВЫРАЖЕНИЕМ ПО АЛКОГОЛИЗМУ!

Успешная профилактика аддиктивного поведения должна учитывать условия и механизмы возникновения такого поведения. К этим условиям относятся: чрезмерная формализация воспитания, «заколачивание», начиная с детского возраста, человека в схему, перекрытие каналов конструктивных форм самовыражения, введение примитивных эталонов на любых уровнях и в разных видах творческой деятельности. Нормальному человеку свойствен-

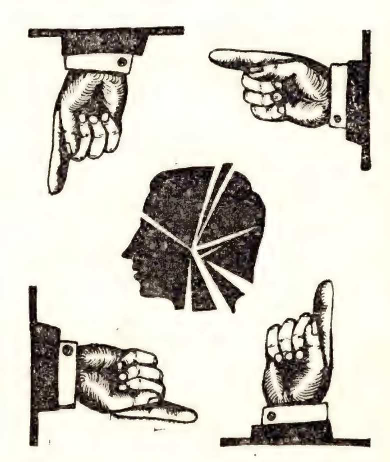
но стремление к максимальному проявлению всех личностных ресурсов. Нереализованные возможности заставляют некоторых людей искать обходные пути, одним из которых является отклоняющееся поведение. В результате общество теряет этих людей, тем самым обедняя себя.

К развитию личности всегда существовало два подхода: один из них исходил из посылки о том, что род человеческий по своей природе ленив и заставить людей работать можно только под постоянным контролем и угрозой наказания; второй — люди по своей природе талантливы, наделены способностью к творчеству и не могут работать лишь в невыносимых условиях, когда они не видят смысла своего труда.

С первыми проявлениями бюрократических подходов ребенок сталкивается очень рано, еще до школы — в семье и дошкольных детских учреждениях. Что же касается школьного воспитания, то оно представляет реальную опасность для дальнейшего развития личности, само продуцирует всевозможные конфликты, неприятие молодыми людьми мира взрослых и поиски своих собственных, порой деструктивных путей развития. Миф о равных возможностях, помноженный на совершенно разные характеры и судьбы, еще более углубляет конфликт между детьми и системой воспитания, потому что в результате мы получаем равные невозможности, равные ограничения. На уровне муштры и железной дисциплины мы никогда не поднимем творческий потенциал своего народа, зато рискуем потерять еще не одно поколение.

Человек в ситуации социального тупика, не видя возможностей самовыражения, задерживается в развитии как личность. Если потребность в социальной активности не реализуется, нарушается правильное личностное развитие, возникает чувство бессмысленности, нигилизм, то есть то, что можно обозначить социальной депрессией. Работа воспринимается только как средство достижения прожиточного уровня, а смысл жизни ищут во внеслужебной деятельности. В таких условиях нередко возникает отклоняющееся, особенно часто аддиктивное поведение.

Было бы правильно оценивать различные варианты аддиктивного поведения с учетом их разрушительности для человека и об-



щества. Унификация здесь может привести лишь к ухудшению ситуации и появлению новых социальных проблем.

В аддиктивном поведении есть разные градации. Переход от алкоголя к наркотикам нужно оценить как еще более тяжелую, деструктивную форму. При злоупотреблении каким-либо конкретным препаратом, включая алкоголь, степень аддиктивности выражена по-разному. Эта, казалось бы тривиальная истина не всегда учитывается, а иногда перенос акцентов приводит к отрицательным последствиям на социальном уровне.

Так, например, в пропаганде трезвости основные акценты в последнее время ставились на вреде и опасности употребления малых доз алкоголя. Основной «огонь» был направлен на так называемых «культуропитейщиков»— тех, кто не разделяет концепцию сухого закона. Но пропаганда молчаливо обходила употребление алкоголя в больших дозах, вызывающих глубокие опьянения с нарушением сознания, что наиболее опасно для человека и общества, и привело к особенно тяжелым последствиям, в частности в Сибири, на Дальнем Востоке и Севере. Образующийся вакуум в противоалкогольной информации объективно отвлекает внимание от тех людей, кто употребляет алкоголь по наиболее деструктивной схеме.

Следует еще раз подчеркнуть то обстоятельство, что разные формы аддиктивного поведения могут сравнительно легко сочетаться или заменять одна другую, объединяться с другими проявлениями девиантного поведения. Так, американские ученые отмечают отчетливую корреляцию между употреблением наркотиков (аддиктивное поведение) и другими формами девиантного поведения, главным образом краж. Авторы заключают, что эти данные не могут быть объяснены только тем, что употребление наркотических препаратов ведет к преступлениям против имущества. Злоупотребление препаратами (аддиктивное поведение) связано с отклоняющимся поведением и является одним из выражений асоциальности. Соотношения между аддиктивным поведением и асоциальностью тоже неоднозначны. Они во многом зависят от личности, формы аддиктивного поведения, социальной интеграции. Аддиктивное алкогольное поведение также представлено разной выраженностью асоциальности. Этим объясняется удивляющий некоторых наркологов факт, что в ряде случаев употребляющие алкоголь без явлений зависимости чаще совершают правонарушения, чем лица с развитым алкоголизмом. Такая особенность характерна обычно для молодых людей и подростков, воспитанных в условиях гипоопеки (социальной запущенности).

В то же время еще в 1964 г. исследования, проведенные среди

французских виноделов, обнаружили, что многие из них страдают алкоголизмом с проявлениями эмоциональных расстройств. Однако при всем этом они не совершают противоправных действий, не нарушают производственной дисциплины и не выходят за пределы «общественно приемлемого поведения». Причем в странах с большой доступностью алкоголя, к которым относится Франция, употребление алкоголя в течение рабочего дня не вызывает отрицательного отношения со стороны окружающих.

Есть факты, совершенно не укладывающиеся в принятые в наркологии постулаты. Известно, что во время войны во Вьетнаме многие американские военнослужащие систематически употребляли наркотики, главным образом героин. У них устанавливались отчетливые симптомы зависимости. Дальнейшее развитие событий было неожиданным: почти 90 % из этой группы в течение года без какого-то специального лечения полностью прекратили прием опиатов. Как можно объяснить это поразительное, если не сказать сенсационное с точки зрения классической наркологии явление? Очевидно, на войне наркотики употреблялись как средство снятия стресса, страха, ухода от реальности. В обычной гражданской жизни полностью исчезли факторы, провоцирующие прием наркотиков, а реальные стимулы вознаграждали за преодоление зависимости. Это — явное свидетельство того, что именно социальные факторы в итоге определяют успех лечения.

Аддиктивное поведение может пресечься или резко изменить свое содержание, если подверженные ему лица почувствуют внутреннюю необходимость изменения, которая обычно возникает тогда, когда человек осознает наличие лучшей перспективы. В этом отношении нельзя недооценивать значение религии. Примером тому может служить метод лечения наркоманов в буддийском монастыре Сарабури (Таиланд). В монастыре в течение 15 лет эффективно пролечилось 50 тыс. героиновых и опийных наркоманов. Интересно, что метод лечения был разработан настоятелем монастыря, который до этого был офицером полиции в Бангкоке.

Одна из основных трудностей в борьбе с пристрастиями заключается в дефиците неформального общения. Лучшей заменой алкоголю для прошедших лечение являются группы, в которых происходит неформальное общение по принципу равенства ее членов. До недавнего времени таких групп почти не было. Создавались они чаще всего целенаправленно под руководством психолога или психотерапевта. По нашим наблюдениям, такие группы существовали самостоятельно и после ухода специалиста, поскольку в них реализовалась потребность в общении. Подобный опыт необходимо творчески использовать. Одним из наиболее эффективных

подходов к профилактике рецидивов алкоголизма в ряде стран является общество АА («Анонимных алкоголиков»), основные положения устава которого выходят далеко за пределы узко антиалкогольных. Здесь выкристаллизовываются идеи, способы мышления, самопознания, самоконтроля, формы самоактуализации, способствующие лучшему взаимопониманию, межличностному сотрудничеству, взаимоподдержке и взаимопомощи. Объединение, конечно, основано на интересе к какому-то определенному виду деятельности, однако в большей мере любой интерес является лишь поводом для удовлетворения потребности человека в контактах. Угроза растворения человека в массе, нарушения его самосознания объективно вынуждает искать сообщества людей, где человек чувствует себя не винтиком машины, а личностью.

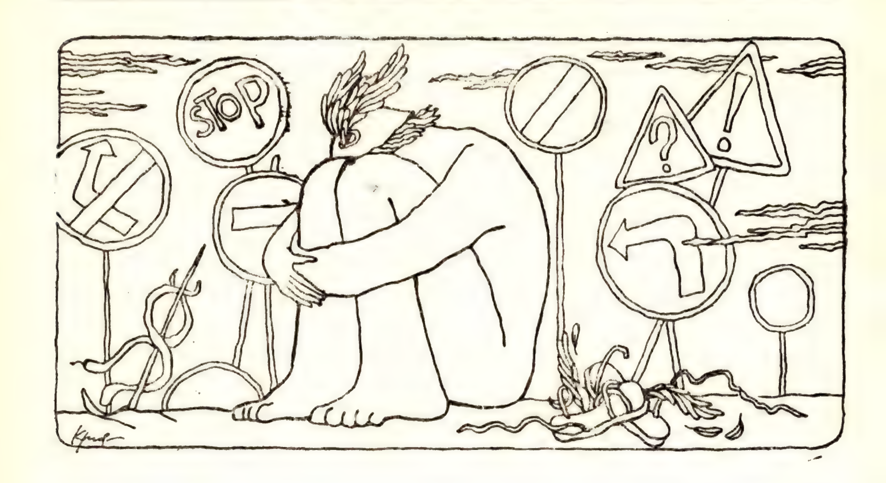
Предупреждение и исправление наркотического поведения как одного из проявлений асоциального прямым образом связаны с материальными и духовными условиями среды, в которой находится человек. Эти условия играют значительно большую роль, чем любые узконаправленные, например на противодействие употреблению алкоголя, методы профилактики. Неудачи лечения чаще всего обусловлены не тем или иным методом, а являются прямым следствием отрицательного действия среды.

Наша система на протяжении десятилетий формировалась в рамках определенной сенсорной изоляции. Это приводило не только к внешней, но и внутренней цензуре, которая до крайности ограничивала развитие любого творческого начала. Мы и бюрократы, и цензоры сами в себе — это формула выживания, биологический механизм защиты против угрозы свободе и жизни. Повседневная культура нашего общества неразрывно связана с этим механизмом. Попытка его ущемления неизбежно по закону обратной связи приводит к снижению общего уровня культуры популяции.

●

Гуманизация человеческих отношений, улучшение условий труда и заинтересованность в нем, совершенствование семейно-бытовых условий, нравственно-эстетическое воспитание, стимуляция творчества, предпосылки к непрерывному саморазвитию, образованию — все это снижает риск распространения пагубных пристрастий, в том числе и деструктивных форм аддиктивного поведения.

Рис. О. ЗЕЛИНСКОЙ



СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В СССР

И. Д. ИВАНОВ,
доктор экономических наук,
заместитель председателя Государственной внешнеэкономической комиссии Совета Министров СССР,
Москва

В последнее время в печати широко обсуждается создание в СССР свободных экономических зон с особо благоприятным режимом для совместного предпринимательства. Однако дискуссия носит пока абстрактный характер. Ее участники в основном ратуют за сам процесс создания зон, не объясняя, как конкретно они могут быть образованы.

В Научно-экономическом совете Государственной внешнеэкономической комиссии завершена разработка подробной концепции создания таких зон. Она исходит из того, что на фоне происходящей в стране реформы внеш-

неэкономических связей такие зоны могут стать дополнительным каналом участия в международном производственном и инвестиционном сотрудничестве. При этом может быть использован и зарубежный опыт, хотя он подходит для советской экономики лишь частично. Так, если за рубежом эти зоны представляют собой небольшие анклавы, слабо связаны с национальным рынком и ориентированы преимущественно на экспорт, то в Советском Союзе они должны быть подчинены решению не столько внешнеэкономических, сколько общехозяйственных задач.

Сохраняя экспортную ориентацию, свободные экономические зоны советского образца призваны прежде всего работать на внутренний рынок СССР, насыщая его товарами и технологией, а также служить полигонами освоения зарубежного управленческого опыта и новых форм хозяйствования. Поэтому они должны стать неотъемлемой составной частью советской экономики, обеспечивая благоприятный режим деятельности не только для иностранных предпринимателей, но и для советских предприятий. Зоны могут достигать значительных размеров и располагаться в пограничных (прибрежных) и в глубинных регионах, находясь с ними в тесной хозяйственной связи.

Зоны могут быть комплексными (для развертывания новых производств на внутренний рынок и на экспорт); целевыми функциональными (например, технополисы для создания новой техники); свободными таможенными (для хранения, перевалки и подработки внешнеторговых грузов); туристическими, транзитными и пр. Такая классификация отражает инициативы, поступающие с мест. Например, комплексные зоны предлагается создать в районе Находки и Выборга, технополис — на базе университета в Тарту, зона таможенного типа — в Одессе, туристического — на базе Большого Сочи. При этом возможно и совмещение функций. Так, партийные и советские власти Новгорода видят свою зону одновременно и туристической, и промышленной.

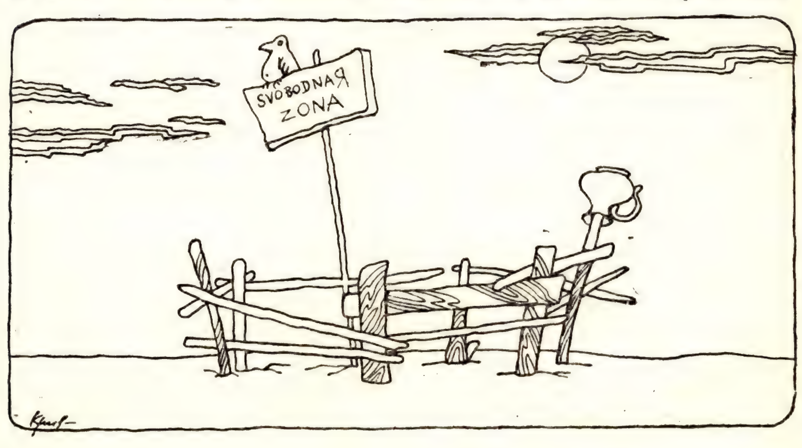
Концепция предусматривает действие в зонах основных элементов хозяйственного механизма, единых для всей территории страны. Без этого невозможна их прочная связь с отечественной экономикой. Вместе с тем внутреннее управление в зонах, а также их взаимоотношения с внешним рынком могут быть самыми разнообразными. Развернутое технико-экономическое обеспечение даст воз-

можность определить конечный народнохозяйственный и внешнеэкономический эффект, равно как и допустимый объем льгот иностранным и советским предприятиям зоны. Методология такого рода расчетов разрабатывается.

Как правило, территория, выбираемая для зоны, должна быть достаточно обширной, обеспеченной основными объектами инфраструктуры, трудовыми ресурсами, базой местных стройматериалов. Она должна иметь выход на внутренние и международные коммуникации, обладать развитыми связями с остальной советской экономикой. В этом плане модель зоны мало применима для отдаленных необжитых районов. Так, предложение создать зону на севере Хабаровского края потребует значительных первоначальных капитальных вложений и не гарантирует интереса иностранных инвесторов. Однако в любом случае создание зон нуждается в согласии и поддержке местных органов власти и населения. Такой плебисцит был проведен, например, на Южных Курилах.

Зоны — хозяйственное, а не административно-политическое образование, поэтому их конфигурацию и границы следует определять исходя из экономической целесообразности. Естественно, что при этом зоны остаются частью суверенной территории СССР, в них действует союзное и республиканское законодательство, хотя и с возможными коррективами в части хозяйственных и социальных взаимоотношений.

На практике при создании зон возникает три блока вопросов: механизм взаимоотношений с внешним рынком,



с внутренним рынком СССР и характер хозяйственного управления самой зоной.

Для привлечения зарубежных предпринимателей весь товарооборот зоны с внешним рынком предусматривается освободить от таможенных пошлин, квот, лицензий и других форм оперативного регулирования внешнеэкономических связей СССР. В дополнение ко льготам и гарантиям, предусмотренным советским инвестиционным законодательством, иностранный предприниматель сможет основывать в зоне целиком подконтрольные ему предприятия, получать целевые налоговые и амортизационные льготы, иметь облегченный режим поселения и передвижения персонала, свободно выбирать источники финансирования операций и устанавливать цены на продукцию. Концепцией предусматриваются и принципиально новые льготы: разрешение вкладывать иностранный капитал в недвижимость (покупка зданий и сооружений, долгосрочная аренда земли) и в акции советских предприятий; допуск совместных предприятий к выполнению государственных заказов (как форма гарантии их снабжения и сбыта), а также гарантии обратимости части прибыли в рублях в иностранную валюту через систему валютных аукционов. Важно и то, что подавляющую часть вопросов иностранный предприниматель будет решать только с одним государственным органом — администрацией зоны.

В финансовом отношении предусматривается режим валютной самоокупаемости, причем для зоны в целом, а не отдельных предприятий. Зона должна иметь самостоятельный платежный баланс и свой банк с правом проведения валютных операций, она может брать от своего имени займы на мировых денежных рынках.

Предусматривается, что в рамках народного хозяйства СССР зона действует как автономная хозяйственная единица. Она должна иметь самостоятельную «строку в плане» и централизованно рассчитываться с бюджетом по налогам и валюте на базе установленных ей долгосрочных нормативов. За вычетом таких отчислений остальная сумма налогов и валюты остается в распоряжении зоны. Ее специализация, определяемая при создании, затем может изменяться администрацией зоны и действующими в ней предприятиями. Последние могут находиться в иностранной, совместной и советской собственности или в их комбинаци-

ях, в связи с чем для них предпочтительна акционерная форма.

В идеале модель зоны наилучшим образом отвечает послереформенной советской экономике с развитым оптовым рынком и ценами, построенными с учетом мировых. Однако это означало бы отложить дело в долгий ящик, и потому концепция исходит из реалий нынешней совет-



ской экономики, приспособлена к ним. Так, для привлечения продукции зоны на внутренний рынок предусмотрены определенные объемы и номенклатура госзаказа. Одновременно в целях гарантированного снабжения зона получает в централизованном порядке фонды и лимиты материально-технического снабжения, капитальных вложений и строительно-монтажных работ. Продукцией, производимой вне и сверх госзаказа предприятия, зоны распоряжаются свободно, а внефондовые потребности покрывают за счет закупок на внутреннем рынке СССР, в самой зоне или по импорту. Естественно, что выделяемые зоне лимиты государственных капитальных вложений будут тратиться прежде всего на общезональные проекты.

Потребность в рабочей силе зоны удовлетворяется в основном за счет местного населения. При облегченной процедуре найма и увольнения предусматривается повышение его квалификации и освоение новых форм организации труда. Однако на основе контрактов можно привлекать рабочую силу из других районов страны, равно как и из-за границы. Многое в деятельности зон будет зависеть от сотрудничества с регионами, где они расположены. Чтобы сделать его взаимовыгодным, за регионами нужно закрепить часть продукции, вывозимой из зоны на внутренний рынок СССР, а также возложить на них обеспечение части фондов и лимитов снабжения. Предполагается, что товарооборот зоны с остальной территорией страны будет идти помимо внешнеэкономических квот, при сниженных ставках таможенного обложения и с расчетами в рублях (по желанию партнеров — и в иностранной валюте).

Успех зон во многом будет зависеть от внутренних условий хозяйствования. Концепция исходит из того, что эти условия должны быть, во-первых, максимально приближены к рыночным, а во-вторых — определяться и варьироваться на месте самой администрацией зоны, подчиненной местному Совету народных депутатов. Кстати, стремление обеспечить хозяйственное самоуправление просматривается во всех предложениях, полученных с мест.

На территории зоны допускаются любые современные формы собственности и организации производства. Ее администрация сама определяет виды и уровень налогообложения, нормативы валютных отчислений и нормы амортизации предприятий, осуществляет отвод земель и зданий в аренду. Через свои хозяйственные органы и банк она

руководит промышленностью местного подчинения, контролирует денежное и валютное обращение, привлекает иностранные кредиты и выступает акционером предприятий зоны. При администрации рекомендуется организовывать консультативный совет из представителей советских и зарубежных деловых кругов и специалистов. Советские предприятия и производственные кооперативы, действующие в зоне самостоятельно или в качестве акционеров, пользуются в ней теми же хозяйственными правами, что и иностранные предприятия (акционеры).

Администрация решает и вопрос о структуре заработной платы в зоне. В случае, если ее часть выплачивается в валюте или бонах, через банк зоны организуется эмиссия и отоваривание данной части зарплаты через сеть специализированных магазинов. Зона мыслится как не закрытая для посещения, однако администрация может вводить ограничение на объемы вывоза из нее товаров.

К настоящему времени инициативу в организации зон проявили партийные и советские органы Ленинградской, Новгородской, Амурской, Сахалинской и Читинской областей, Хабаровского и Приморского краев, Армянской и Эстонской ССР, Карельской АССР, а также Одессы, Сочи, Ялты, Тарту. Но практически ни одно из этих предложений не подкреплено достаточной технико-экономической проработкой. Кое-где зоны видятся исключительно в радужном цвете, то есть как форма решения за счет иностранного капитала всех местных проблем, но без четкого понимания, чем с этим капиталом затем расплачиваться. А ведь помимо этого не исключены определенные социальные осложнения в самих зонах, ибо рыночное хозяйствование может вызвать банкротство предприятий, рост цен, безработицу, оживление теневой экономики.

В ряде случаев предлагаемые проекты требуют для своей реализации крупных первоначальных капитальных вложений, нацелены на получение дотаций, в том числе валютных, из союзного бюджета. Их создание требует большой и квалифицированной работы с иностранными вкладчиками. Наконец, успех зонирования прямо зависит от темпа общехозяйственной реформы.

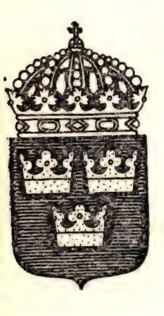
Рис. В. КРИВОБОКОВА и Е. ЕВСИНОЙ

По поручению ЦК КПСС группа партийных и советских работников побывала в Швеции, где изучала «шведскую модель» экономического и социального развития. Заметный прогрессс национальной экономики, отлаженная система хозяйствования, улучшение условий труда и жизни, практическая ликвидация безработицы в последние шесть лет и т. д. вызывают интерес не только познавательный, но и чисто практический — можно ли использовать шведский опыт в деле перестройки?

ШВЕДСКАЯ МОДЕЛЬ: ТРЕТИЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

А. И. МИЛЮКОВ,
доктор экономических наук,
заместитель заведующего
социально-экономическим
отделом ЦК КПСС,

В. К. СЕНЧАГОВ,
доктор экономических наук,
председатель Госкомцен СССР



Функционирование «модели» было изучено нами на различных ступенях: непосредственно производства, торговли (предприятия, фермы, торговые центры, местные органы, учреждения по социальному обеспечению); в национальных учреждениях и объединениях (министерства рынка труда, финансов, внешней торговли, правления сельскохозяйственных и потребительских кооперативов и др.); на уровне политического и экономического руководства страны состоялись встречи и беседы с премьер-министром Швеции, председателем парламента, ведущими министрами, руководителями политических партий. Итогом таких встреч, исследований и размышлений и стала статья, предлагаемая вниманию читателей.

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

Особенность шведской финансовой системы состоит в высоком уровне налогообложения, который составляет более 50 % к валовому национальному продукту, тогда как в других странах Западной Евро-

ны, в США и Японии он колеблется в пределах 30—45 %. Около 40 % всех расходов бюджета направляется на здравоохранение, социальное обеспечение, развитие образования и культуры. В результате сегодня в стране сведена до минимума безработица, выравнены текущие доходы населения; высок уровень социального обеспечения граждан, особенно пенсионеров, инвалидов; высока экспортная способность шведских компаний, они занимают прочное место на мировом рынке.

Наряду с краткосрочным государственным бюджетом в Швеции разрабатывается прогноз пятилетнего бюджета. Он публикуется Министерством финансов, и в него можно вносить дополнения с учетом изменений в политике и экономической конъюнктуре — вплоть до принятия окончательного варианта парламентом.

Главной целью бюджетной политики страны начиная с 1982 г. стало преодоление и полная ликвидация бюджетного дефицита. Об энергичности мер Министерства финансов, правительства и парламента свидетельствуют такие факты: введение в 1987 г. временного налога на страховые компании, который позволил дополнительно получить 16 млрд шв. крон, или решение Государственного банка, обязывающее коммерческие банки держать часть своих резервов на специальных беспроцентных счетах. Благодаря такой целенаправленной финансовой политике, опережающему росту доходов в 1987/88 финансовом году по сравнению с 1982/83 финансовым годом уровень доходов увеличился на 75 % при повышении расходов на 23 %. Дефицит бюджета сократился с 86,6 до 5,8 млрд шв. крон. Опыт Швеции убеждает в необходимости демократизировать бюджетный процесс в нашей стране, повысить роль Верховного Совета в обсуждении бюджета и регулировании его дефицита.

Показателен подход к общей структуре налогов. Доминирующую роль в ней занимают налоги на личные доходы и имущество, а также налоги на товары и услуги в виде акциза и налога на добавленную стоимость. 88 % составляют налоги на доходы, из которых 41 % — это налоги на товары и услуги (косвенный налог и налог на добавленную стоимость), 28 % — налоги на личные доходы и 5 % — на имущество.

Как видим, преобладающую долю составляют налоги с конечных доходов различных социальных групп населения и сравнительно небольшую — поступления от налогов частных компаний и банков (в СССР принципиально иная структура доходов бюджета: 21,5 % — налог с оборота, 29,2 % — платежи из прибыли государственных предприятий, 7,4 % — государственные налоги с населения).

Такой подход подтверждает принципы стимулирования всякой деятельности по производству товаров, услуг и получению прибыли. Как, к примеру, устроен механизм налогообложения шведской компании? Общая ставка налогообложения ее прибыли определена в размере

50 %, но для развивающихся компаний она может быть и ниже. Базой для налогообложения служит не вся прибыль компании, а лишь за вычетом так называемых «резервов для бюджетных инвестиций». Разрешается зачислять в этот резерв до 50 % прибыли до уплаты налога. При этом налоговыми правилами предписывается, как можно расходовать этот резерв, то есть он не может быть в полной мере использован по усмотрению компании. А расходовать его можно на строительство зданий, приобретение нового оборудования, увеличение запасов, продвижение товаров на экспорт. Если же резерв используется без одобрения правительства, то вся сумма плюс штрафная ставка в размере дополнительных 200 % включается в налогооблагаемую величину.

Чтобы представить себе масштабы льготного налогообложения, нужно определить долю общей прибыли (до ее распределения в различные фонды), направляемую в бюджет. Эта доля, по оценке Министерства финансов, составляла в 1988 г. примерно 10 %. А бывает и так: небольшое предприятие «Артпласт» с числом занятых 30 человек имеет высокую техническую оснащенность, выпускает разнообразную продукцию, от видеокассет до медицинских инструментов, и на период больших капитальных вложений полностью освобождается от налогов с прибыли.

Как идет налогообложение личных доходов? Оно построено по прогрессивной шкале с дифференциацией от 35 % при доходе 10—80 тыс. шв. крон до 75 % — при доходе в 200 тыс. При этом 30 % доходов независимо от их сумм поступает в местные бюджеты (в распоряжение коммун и губерний). Сейчас подготавливается новая шкала налогообложения, которая будет иметь меньшую прогрессию: это делается для того, чтобы стимулировать трудовую активность различных социальных групп.

Необходимость налоговой реформы в нашей стране сегодня очевидна. Суть ее видится в снижении налогового нажима на прибыль предприятий в целях стимулирования научно-технического прогресса и обновления их материально-технической базы. При этом должна возрастать нагрузка на высокие личные доходы и на товары и услуги.

Интересно, что в регулировании заработной платы Швеция и СССР имеют ряд сходных элементов. Опыт Швеции свидетельствует, что нельзя регулировать заработную плату только одним каким-то инструментом. Наряду с регулированием личных доходов в виде подоходного налога там регулируется и общий фонд заработной платы в размере 27 %. Введены также штрафные санкции за превышение темпов роста фонда заработной платы. Например, компания «Вольво» по заявлению президента Союза предпринимателей Швеции выплатила этому Союзу 500 тыс. шв. крон за повышение роста заработной платы. Это

регулирование прослеживает цель сдерживать исходную основу роста личных доходов и потребления с тем, чтобы обеспечить снижение издержек производства и рост прибыли.

Что касается банковской системы Швеции, то иерархия здесь такова: Министерство финансов определяет деятельность Государственного банка, который в немалой мере воздействует деятельность коммерческих банков. Прибыль банка формируется на 85 % за счет разницы между процентами по выдаваемым и привлекаемым средствам, а также от оказания услуг. Ориентация на прибыль и издержки не мешает, а, напротив, помогает банку искать новых клиентов. Так, президент «Хандельсбанкен» подчеркнул, что «мы рады предоставлять кредит любому клиенту, который может его вернуть».

Один из факторов эффективности шведских банков — децентрализация управления и принятия решений. В частности, это выразилось в развитой системе местных отделений. Например, только один коммерческий банк «Свенска Хандельсбанкен» обладает сетью в 450 отделений (и это в стране с населением, равным примерно населению Москвы). Руководители местных отделений имеют право принимать решения о предоставлении кредитов размером до 4—5 млн шв. крон, а рядовые служащие — до 50 тыс. Другой коммерческий банк —«ПК Банкен» благодаря соглашению с Управлением почты имеет возможность обслуживать частных клиентов через почтовые отделения, а их в стране насчитывается около 1200.

Шведские банки широко используют компьютерную технику и затрачивают значительные средства на ее развитие. Практически все коммерческие банки охвачены международной компьютерной системой банковской связи «Swift», значительно ускоряющей платежный и операционный оборот, снижающей долю монотонного труда.

По мнению министра финансов Швеции, в перспективе возможно существенное сужение сферы деятельности традиционных банковских учреждений: в стране возрастает роль финансовых компаний. И действительно, если в 1981 г. зарегистрировано 100, то в 1986 г. было уже 244 такие компании с непогашенными кредитами в сумме 80 млрд шв. крон.

НТП И ЖИЗНЬ КОРПОРАЦИЙ

Шведская экономика — открытая, ориентированная на связи с другими странами. Отсюда особое внимание конкурентоспособности продукции, которая может поддерживаться только благодаря опоре на научно-технический прогресс. Сегодня цифры таковы: удельный вес Швеции в мире по численности населения — 0,2 %, по расходам на

научно-технические разработки — 1,5 %, по объему производства продукции — 1 %, в том числе машиностроения — 2 %, по экспорту машиностроительной продукции — 3 %.

Расходы на научные исследования в Швеции (по отношению к валовому национальному продукту) находятся на самом высоком уровне в мире — такие же, как в США и Японии, и выше, чем в других европейских странах. Если же учесть, что доля фундаментальных исследований в Швеции ниже, чем, скажем, в США, то по расходам на прикладные научно-исследовательские работы и на научно-технические разработки Швеция, без сомнения, занимает лидирующее положение в мире.

Особенно велики расходы на исследования и развитие в крупных транснациональных компаниях Швеции. В фирме «СААБ-Скания» эти расходы составляют более 7 % объема реализованной продукции, в фирме «АСЕА»— около 6 % (1,1 млрд дол. в год), в «Атлас Копко» (горношахтное оборудование)— около 3 %. На небольшой химической фирме «Берол» из 800 работников — 100 исследователей и т. д.

Важно, что при этом идет тесная интеграция научно-технических и производственных подразделений. В фирме «АСЕА», например, 90 % научно-технических работников находится в децентрализованном подчинении у отделений фирмы, заводов, центров прибыли.

Серьезную помощь в научно-технических разработках оказывает государство, главным образом через свои министерства. В Министерстве промышленности, например, есть Управление научным развитием с бюджетом в 150 млн дол. в год. Эти средства на возмездных или безвозмездных началах субсидируются в дополнение к намного бо́льшим средствам промышленных фирм по 3000 проектам. Управление ведет и большую координационную работу, концентрируя усилия по главным направлениям технического прогресса: так, выделено 170 млн дол. на 5 лет по программе «Микроэлектроника», 180 млн дол.— по программе «Космос» и т. д.

Поощряется создание научных парков при университетах. Такой парк активно действует при университете в Лунде. Крупнейшим мировым центром биомедицинских исследований является научный парк при университете в Упсале. Намечено создание таких парков и при других университетах.

Научно-технические разработки — и собственные, и приобретенные в других странах — широко применяются в производстве благодаря установке на обновление и крупные инновационные капиталовложения в техническое переосмысливание производства. За 1983—1987 гг., например, объем промышленных капиталовложений увеличился на 60 %, причем выразилось это главным образом в обновлении оборудования и расширении наукоемких производств. Так, ежегод-

ные инвестиции в фирме «СААБ-Скания» составляют 15 % от объема реализации продукции — более 1 млрд дол. В частности, эти капиталовложения коренным образом преобразовали сборку легковых автомобилей — широко стали применяться роботокары, внедрен поэтапный конвейер с буферами-накопителями между независимо движущимися его частями. На фирме «АСЕА» в результате реконструкции устранено 6 тыс. старых рабочих мест и создано 8 тыс. автоматизированных по производству новой продукции, в том числе построен и действует самый крупный в мире завод по производству промышленных роботов шести различных типов с 6—7-ю степенями свободы, выпускающий свыше 2 тыс. изделий в год. В фирме «Электролюкс»— главном производителе в мире бытовой техники — инвестиции ежегодно растут на 15—20 %.

Экономическая политика государства способствует росту инвестиций. Часть прибыли, направляемая на капиталовложения, освобождается от налогообложения. Освобождается от него и выручка от продажи акций при формировании новых фирм, что стимулирует организацию новых предприятий.

Бурное развитие новых, преимущественно наукоемких производств органически сочетается в Швеции с сокращением низкоконкурентных традиционных отраслей. Швеция, занимавшая второе место в мире после Японии по судостроению, за 10 последних лет закрыла все верфи. Вдвое сокращена добывающая промышленность и черная металлургия, более чем вдвое — текстильная промышленность. На месте старых верфей, текстильных фабрик, металлургических производств возникли — при помощи государства — филиалы фирм «Вольво», «СААБ», АСЕА» и др.

Относительно быстрая и безболезненная структурная перестройка промышленности, которую Швеция закончила раньше других стран, во многом была облегчена благодаря новому подходу к подготовке рабочей силы и ее трудоустройству. Переподготовка работников ведется в течение 18 недель хозрасчетными организациями по договорам с государством (которое выделяет специальные фонды на эти цели) и фирмами. В среднем затрачивается по 12—13 тыс. дол. на подготовку одного работника. В основном, этим работникам и гарантируется трудоустройство.

Самое сильное воздействие на научно-техническое развитие, эффективность и качество шведской продукции оказывает рыночная ориентация шведских фирм. Ведь около половины промышленной продукции Швеции идет на внешний рынок, а у передовых фирм — даже 70—90 %.

Делая ставку на овладение мировым рынком, шведские компании, прежде всего крупные, превращаются в транснациональные корпора-

ции, приобретают фирмы и предприятия в других странах, объединяются с однопрофильными компаниями своей и других стран. «СААБ» объединилась со «Сканией», «Вольво» купила английскую фирму по производству автобусов «Лэндровер» и вышла на первое место в Европе по их выпуску. Концерн «Электролюкс» за 20 лет приобрел 200 компаний в более чем 100 странах. «АСЕА» объединилась со швейцарской компанией «ВВ», и новый концерн «АВВ» удвоил свою мощь и занял по основным направлениям производства электротехнической промышленности первое место в мире.

Шведские фирмы с учетом рыночной конъюнктуры ищут новые приложения своих сил, начинают производить новую продукцию. На 10—15 % в год увеличивает свое производство компания «Тетра-Пак», сделав огромный бизнес на выпуске принципиально новой упаковки вместо бутылок и банок для расфасовки жидкостей. Фирма «Дуки» наладила массовый автоматический выпуск посуды, скатертей и салфеток, медицинских принадлежностей разового использования, вытесняя из многих сфер (например, с аэролиний) обычные атрибуты. Фирма «Электролюкс» переходит к выпуску автоматизированной системы домашнего хозяйства. Фирма «ИКЕА» организует проектирование, выпуск и продажу принципиально новой мебели — сборно-разборной, стоящей на 20—30 % ниже обычной, но не уступающей ей в качестве. Ассортимент ее широк — 12 000 наименований. Химическая фирма «Берол», испытавшая трудности со сбытом, была реорганизована на выпуск новой наукоемкой продукции, в частности — аминов, являющихся базовым продуктом для формирования новейших отраслей химии.

В последние годы большое распространение получила многопрофильность деятельности корпораций и крупных компаний. Так, например, концерн «Вольво» в настоящее время наряду с производством легковых и грузовых автомобилей, автобусов и двигателей к ним выпускает авиационные моторы, автопогрузочные системы, занимается переработкой пищевых продуктов, фармакологией, транспортом и торговыми операциями. Государственный концерн «Прокордиа» имеет сектор напитков, продовольственных товаров, табака, отелей и ресторанов, фармацевтических предприятий, химических продуктов, машиностроительных заводов. Концерн «Альфа-Лаваль» действует в сфере производства оборудования для пищевой промышленности, сельского хозяйства, биотехнологии, животноводства, судов и энергетических предприятий, а также выпускает дозирующее и аналитическое оборудование, автоматику для производственных процессов, занимается проектными работами.

В настоящее время все крупные компании имеют, как правило, несколько стабильных устойчивых направлений бизнеса и одно-два

предприятия с рискованным бизнесом, на которых разрабатывается продукция новых прогрессивных направлений: она может дать и значительную прибыль, и убытки.

В некоторых компаниях образованы группы координации международного бизнеса. Они дают рекомендации в соответствии с развитием мирового рынка, выясняют тенденции, перспективы. В зависимости от этого меняется политика, определяется стратегия развития производства и деятельности на рынках. Так, концерн «Альфа-Лаваль» сумел быстро перестроить часть производства и наладить массовый выпуск сепараторов для разделения каучука, сумев спрогнозировать бум на потребление каучука в связи с возникновением проблемы СПИДа. В результате правильного прогноза концерн «ЕСАБ» сумел сегодня завоевать 40 % европейского рынка сварочных электродов. Фирма так же правильно спрогнозировала бум на промышленные сварочные работы и своевременно организовала промышленную кооперацию с концерном «АСЕА».

Многие крупные шведские корпорации проводят активную политику по скупке конкурирующих фирм. Так, концерн «Сандвик» в 1987 г. не только объединился с бельгийской компанией «Диамант Боарт», но и закупил в США одно из отделений «Дженерал Электрик»— компанию «Карболайн Системз Продакт Оперейшн»,— одну из крупнейших в мире фирм по производству твердосплавных инструментов. Концерн «Электролюкс», закупая предприятия в других странах, стал сегодня самым крупным в мире производителем домашних электрических машин.

Крупные компании и корпорации иногда создают общие подразделения, например для более успешной реализации своей продукции в отдельных регионах. Так, крупнейший в Швеции кооператив «КФ» и государственный концерн «Прокордиа» образовали смешанную компанию «КФ/Прокордиа», которая занимается торговлей с социалистическими странами. Эта компания успешно использует хорошие связи кооператива «КФ» на китайском рынке и не менее прочные — компании «Прокордиа» на советском рынке и рынках европейских соцстран.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Сельское хозяйство Швеции, занимая около 8 % (3,6 млн га) территории страны и 3,8 % активного населения, удовлетворяет потребности внутреннего рынка в продуктах питания, а по некоторым его видам (зерно, сливочное масло и свинина) превышает их. Оно отличается

высокой продуктивностью (урожайность зерновых более 50 ц/га, удои 6015 кг от коровы), механизацией и агротехнической культурой, занимает по производительности труда одно из ведущих мест в первой пятерке стран Европы. Ярко выражено мясо-молочное и беконное направление животноводства (75 % в объеме доходов).

Преобладает специализированное крупное и среднее частновладение. Всего насчитывается более 100 тыс. хозяйств со средним земельным наделом 27 га (70 % — менее 30 га и только 3 % — более 100 га). Около 80 % фермеров ведут хозяйство на собственной земле.

В сельскохозяйственном производстве Швеции преобладает кооперация. Основными структурами выступают кооперативные агропромышленные объединения, функционирующие на основе вертикальной интеграции. Кооперативы объединяют практически все хозяйства, через них сбывается более 80 % товарной продукции, производимой фермерами, и обеспечивается 50—60 % поставок средств производства.

Чем вызвано повсеместное создание кооперативов? Дело в том, что в стране возникла необходимость объединить усилия фермеров для защиты национального производства сельскохозяйственной продукции — она не выдерживала ценовой конкуренции с импортными товарами. По оценке специалистов Министерства сельского хозяйства Швеции, стоимость валовой сельхозпродукции собственного производства составляет 25 млрд шв. крон, в то время как на закупку того же количества и качества продуктов питания по мировым ценам нужно было израсходовать всего лишь 10 млрд. Было решено использовать ресурсы в объеме, обеспечивающем удовлетворение внутренних потребностей в продовольствии, а также выполнять международные обязательства, несмотря на видимую убыточность сельскохозяйственного производства. В этой ситуации правительство всячески поддерживает фермерские хозяйства и поощряет кооперативное движение. Надо сказать, что в последние годы в Швеции усиливалась концентрация производства в кооперативном секторе. Так, по сравнению с 1971 г. число ферм уменьшилось на 43,7 тыс., или 29,2 %, а средний размер фермы вырос до 27 га, или на 39,8 %.

Мелкие снабженческие, сбытовые, перерабатывающие кооперативы объединяются на региональной основе. Только за последние 27 лет в результате слияния потеряло самостоятельность 341 молочное предприятие. Создаются крупные агропромышленные формирования, в состав которых входят кооперативные объединения двух — трех отраслей. Примером тому — АПО «Лантманен», объединившее комбикормовые предприятия, принадлежащие кооперативам по снабжению и сбыту комбикормов и молочным кооперативам. Такие объединения усиливают позиции кооперативов в конкуренции с крупным частным

капиталом. Последний первенствует в АПО по птицеводству, овощеводству и садоводству.

Учитывая, что почвенно-климатические условия ряда сельскохозяйственных районов Швеции схожи с таковыми в Прибалтике и Белоруссии, для нас представляет интерес организационно-технологическая сторона дела. На наш взгляд, можно использовать в сельском хозяйстве СССР положительный опыт фермерских хозяйств Швеции. Заимствование этого опыта может идти по шести направлениям.

1. Шведская сельскохозяйственная кооперация базируется на семейном ведении хозяйства: как уже говорилось, 70 % ферм имеют земельные наделы менее 30 га. Как правило, основной работник на таких фермах — глава семьи, и только в напряженные дни ему помогают жена и дети. Их эффективному труду способствует постоянная забота кооперативов о сбыте продукции и обеспечении всем необходимым.

В наших условиях целесообразно передавать в аренду землю и основные фонды семейным фермам или коллективам интенсивного труда с оплатой за конечную продукцию. При этом колхозы должны выступать как снабженческо-сбытовые кооперативы, то есть закупать всю производимую колхозниками продукцию и обеспечивать ее поставку на перерабатывающие предприятия, а также продавать все необходимое для интенсивного ведения хозяйства: комбикорм, семена, машины и механизмы.

2. Шведские кооперативы производят молоко, мясо, яйца, масличные культуры, семена зерновых, сахарную свеклу, картофель, а также занимаются снабженческо-сбытовой деятельностью, племенным делом, организуют кредитные банки и т. д. Соответственно роду деятельности кооперативы объединены в 16 отраслевых союзов. Каждый кооператив действует на определенной территории, а фермеры в зависимости от производимой продукции являются членами 5—6 кооперативов.

Отраслевые союзы объединены в Национальный союз фермеров — координирующий орган кооперативного и профсоюзного движения, защищающий экономические интересы фермеров в правительстве, влияющий на сельскохозяйственную политику в выгодном для них направлении, обеспечивающий информацией и знаниями.

Каждый кооператив вкладывает капитал в создание перерабатывающего предприятия. Таким образом фермер — через акции или перераспределяемую прибыль — становится его владельцем. Поскольку предприятие — собственность кооператива, его деятельность полностью подчинена интересам последнего. Это закреплено еще и тем, что руководство предприятия назначается правлением кооператива и в организационном и экономическом плане отчитывается перед его членами. Правление кооператива также отчитывается перед фермером в

экономической деятельности: в этих целях издается годовой финансовый отчет. Так поддерживается материальная заинтересованность всех членов кооператива в результативной деятельности перерабатывающих предприятий. Вот почему фермерские хозяйства реализуют через кооперативы молока — 98 %, зерна — 80 %, скота и птицы — 80 %, яиц — 75 %.

В порядке эксперимента можно внедрить (например, в Белоруссии) систему управления сельскохозяйственным производством по отраслевому принципу (а не территориальному, применяемому сейчас в республике). В этих целях целесообразно организовать отраслевые объединения в пределах штатной численности и фонда заработной платы, принятых в системе агропромышленного комплекса; утвердить им прогрессивно-премиальную систему оплаты труда в зависимости от конечных результатов хозяйственно-экономической деятельности и т. д.

3. В управлении кооперативным движением активно участвуют все шведские фермеры. При этом неважно, каков размер его усадьбы: каждый фермер на собраниях, где решаются важные вопросы жизни кооператива, имеет только один голос.

Учитывая, что колхоз является первичным кооперативом колхозников, нам следует повысить роль последних в формировании органов управления, их отчетности за экономическую и финансовую деятельность кооператива, передав технологические функции семейным фермам и коллективам интенсивного труда.

4. В Швеции заботятся об эффективном использовании земли независимо от того, кому она принадлежит. Впрочем, владеть сельскохозяйственными угодьями имеет право только лицо, имеющее документ об окончании сельскохозяйственного учебного заведения, владеющее основами агротехники, механизации и экономики, а также умеющее водить автомобиль и сельхозмашины, использовать механизмы животноводческих ферм. Введи мы такой порядок, для консультаций достаточно было бы одного высококвалифицированного специалиста.

5. Закрепить фермеров на земле, сохранить их небольшие хозяйства помогают установленные государством льготы на налоги. Фермер вообще освобождается от налогов, если направляет свои доходы на увеличение основных фондов. Это стимулирует строительство просторного дома с централизованным отоплением на жидком топливе, водопроводом и канализацией. Кухни оборудованы электроплитами, что значительно облегчает домашний труд семьи.

6. Крупнейшим кооперативным объединением потребительских товаров стало «КФ», объединяющее 2 млн членов и имеющее товарооборот около 29 млрд крон. Оно по праву гордится своей перерабатывающей промышленностью. В кооператив входят 100 предприятий

и 11 производственных компаний, около 2 тыс. магазинов, контролирующих шестую часть всей розничной торговли страны и 20 % торговли продовольствием, большое число отелей, бюро путешествий, ресторанов, а также лабораторий по контролю за качеством пищевых продуктов. Собственность объединения — 17 крупных складов с высокой степенью механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ. Принципиальное отличие кооперативного союза «КФ» от нашего «Центросоюза» в том, что последний уклоняется от развития пищевых отраслей и заготовки пищевого сырья по договорам с колхозниками и рабочими совхозов. А почему бы не передать органам потребкооперации в аренду небольшие государственные предприятия пищевой промышленности?

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Это сердцевина шведской модели общества. Среди социальных проблем выделяются три основные: проведение принципа равенства, то есть равных возможностей благосостояния для членов общества; обеспечение социальных гарантий людям, находящимся в разных ситуациях; полная занятость трудоспособного населения. Главное достоинство шведской модели социал-демократы видят в том, что она позволяет высокий экономический рост сочетать с повышением благосостояния населения и в первую очередь с обеспечением полной его занятости.

Решение этих проблем дало весьма ощутимые результаты. В Швеции самая высокая в мире (после Японии) продолжительность жизни — 77 лет. По уровню совокупного личного потребления на душу населения Швеция занимает первое место в Европе и третье — в мире после США и Канады. По среднедушевому потреблению бумаги — второе место в мире после США.

В Швеции наиболее высокая среди развитых капиталистических стран занятость трудоспособного населения: по оценкам шведской статистики, она составляет 83—84 %. Безработица же сокращена до 70 тыс. человек, что составляет 1,6 % трудоспособных. Безработными считаются лица, у которых перерыв в работе составляет более 5 дней. В то же время, по данным Управления рынка труда, в стране насчитывается около 60 тыс. свободных рабочих мест — они образовались в силу недостатка квалификации у ищущих работу или неудобного географического расположения.

Занятое население по отраслям распределяется следующим образом: в промышленности и строительстве — 30 %, в сельском хозяй-

стве — 5 %, на транспорте и в связи — 7 %, в торговле, общественном питании и материально-техническом снабжении — 14 %, в других отраслях, главным образом сферы обслуживания,— 44 %.

Примерно в середине 70-х годов в стране была разработана система так называемых «законов надежности». Она жестко регламентировала порядок найма на работу, основания и процедуру увольнения, условия труда и т. д. При этом увольнение работников обязательно обсуждается с профсоюзным комитетом, который может не согласиться с решением об увольнении, если оно противоречит трудовому законодательству.

Наряду с этим в 1982—1983 гг. шведской социал-демократией была выработана концепция «активной политики в области рынка труда», имеющая своей конечной целью полную ликвидацию безработицы и предусматривающая систему мер по созданию новых рабочих мест, их учету в общенациональном масштабе, переквалификации кадров. В известном смысле эта система уникальна, поскольку в подавляющем числе других стран меры в этой области сводятся к оказанию материальной помощи безработным — как правило, в форме пособий. По расчетам органов по труду Швеции, из общей суммы ресурсов, направляемых на повышение занятости населения, три четверти расходуется на активную политику на рынке труда и лишь одна четверть — на выплату пособий безработным.

Сегодня по всей территории Швеции рассредоточены 320 бюро по трудоустройству. Широкая компьютеризация, единый банк данных позволяет в любом бюро получить информацию о вакансиях, условиях предлагаемой работы в масштабах всей страны. При этом меры отнюдь не сводятся к предоставлению работы: главным считается профориентирование (в 1987 г. им было охвачено около 30 тыс. человек). С этой целью в стране создано 88 институтов рынка труда. Они выявляют возможности клиентов, дают рекомендации, направляют на курсы. Подсчитано, что на каждого желающего получить новую профессию институты тратят в среднем 70 тыс. крон.

Страхование по безработице возникло в стране в начале 30-х годов по инициативе профсоюзов. Сегодня лишь 15 % выплачиваемых пособий погашаются за счет страховых взносов, остальные 85 % — это государственные средства, складывающиеся из обязательных взносов предпринимателей и налогов. На практике членами касс по безработице является около 80 % трудящихся. Для получения пособия требуется соблюдение ряда условий. Во-первых, необходимо быть членом кассы минимум один год и при этом определенное время проработать (например, согласно коллективному договору для рабочих концерна «Вольво» этот срок составляет 75 дней в течение 5 месяцев). Кроме того, выдвинуто требование постоянного поиска работы (без-

работные обязаны регулярно регистрироваться на бирже труда). В случае отказа от предложенной работы по специальности пособие снимается на 20 дней. После нескольких отказов безработный вообще теряет право на пособие. Общий период выплаты составляет максимально 450 дней для достигших 55-летнего возраста и 300 дней — для всех остальных. Размеры пособия зависят от потерянного дохода и в зависимости от стажа могут достигать 91,7 % зарплаты. Установлен, однако, верхний предел, который составляет сегодня 400 крон в день.

Швеция имеет развитую систему социального обеспечения. Оно представлено многообразными формами обслуживания и денежных пособий, которые пересматриваются с учетом индекса цен. Одно из таких пособий — пенсия — носит всеобщий характер и подразделяется на три вида: по старости, в связи с потерей трудоспособности и семейная пенсия (при потере кормильца).

Пенсия по старости — основной вид пенсионного обеспечения. Она может состоять из трех частей: народной пенсии, общей дополнительной пенсии по выслуге лет и дополнительных выплат.

Народная пенсия выплачивается независимо от трудовой деятельности и стажа работы всем шведским подданным, а также иностранцам, прожившим с момента достижения 16 лет в Швеции не менее 10 лет, из них 5 — непосредственно перед получением пенсии. Народная пенсия едина для всех и составляет 90 % прожиточного минимума, который рассчитывается центральным статистическим управлением на каждый месяц. Кроме пенсионеров по возрасту, ее получают и инвалиды от рождения. Народная пенсия не облагается налогом, а в случае, если пенсионер не имеет других доходов, муниципальные власти полностью покрывают расходы пенсионера на квартплату, обеспечивают его бесплатным проездом на городском и скидкой на железнодорожном транспорте.

Общая дополнительная пенсия по выслуге лет выплачивается шведским гражданам, а также иностранцам. Главное условие ее получения — работа не менее трех лет по найму или предпринимательская деятельность. Ее размер составляет примерно 60 % от средней величины доходов.

Вторая дополнительная, или «договорно-дополнительная», пенсия представляет собой надбавку к первым двум и выплачивается в соответствии с условиями, оговоренными при заключении трудового договора между профсоюзом и предпринимателем. Данный вид пенсии широкого распространения не получил.

Особый интерес представляет система социального обслуживания пенсионеров, включающая помощь на дому, дома для престарелых, дома (центры) с сервисным обслуживанием. Традиционно сложилось, что на старости лет шведы остаются без помощи детей и, следова-

тельно, могут рассчитывать только на свои силы и помощь государственных и местных властей. В связи с этим в шведском обществе создана развитая система социальной помощи престарелым, которая рассматривается как составная часть их существования.

Около 90 % пенсионеров в Швеции проживают в своих квартирах и домах и сами справляются с ежедневными делами. Но с возрастом все более значительная их часть прибегает к социальному обслуживанию. Скажем, в 80—90 лет практически каждый четвертый находится в доме для престарелых, лечебном заведении или получает помощь на дому.

Медицинская помощь лицам преклонного возраста, страдающим серьезными заболеваниями, оказывается в специальных клиниках и институтах для престарелых. Здесь они могут находиться постоянно или пользоваться ими периодически, но с продолжительным временем лечения. Финансируются эти больницы Министерством социальных дел, местными властями и частично самими пенсионерами.

В последнее время шведские специалисты пришли к выводу о приоритетном развитии домов (центров) с сервисным обслуживанием пенсионеров: они требуют меньше расходов, в большей мере, чем дома для престарелых, отвечают интересам пенсионеров и позволяют им сохранить привычный образ жизни. Что касается домов для престарелых, то их следует строить для людей самого старшего возраста, нуждающихся в постоянном уходе.

В последнее время широкое распространение получила помощь престарелым на дому. Этот вид услуг взяли на себя местные власти. В него входят приготовление пищи, уборка, стирка белья, доставка продуктов, гигиеническое обслуживание и некоторые другие услуги, оплачиваемые пенсионерами с определенной скидкой или предоставляемые им бесплатно. По оценкам центрального статистического управления Швеции, различными видами данной помощи, хотя бы раз в год, пользуются около 300 тыс. человек.

Список видов социальной помощи шведским пенсионерам можно продолжить: это скидка, а то и полная отмена оплаты коммунальных услуг и счетов за квартиру; это 50 % стоимости общественного транспорта, а в отдельных случаях право бесплатного проезда; это скидки при оказании частной медицинской помощи, при посещении зрелищных и культурных заведений. В целом средний шведский пенсионер имеет доходы, превышающие доходы пенсионеров в таких странах, как США, Великобритания, Франция, ФРГ, Япония и др. Надо сказать, что не менее продуманная система социальной помощи создана в Швеции для женщин и детей.

Что касается здравоохранения, то на его цели расходуется более 9 % валового национального продукта. В Швеции — самый низкий уро-

вень детской смертности и высокая продолжительность жизни. В то же время примерно 40 % населения страдает от продолжительных болезней. Наиболее частой причиной смерти являются сердечные заболевания, высок процент самоубийств.

В стране достигнут сравнительно высокий жилищный стандарт. В 1985 г. 96 % населения проживало в просторных квартирах или отдельных домиках с современными удобствами: телефон имеют 98,9 % квартир, стиральные машины — 97,7 %, морозильники — 91,6 %, телевизоры — 97 %. В среднем на одного жителя приходится 1,8 комнаты (с учетом кухонь). В «стесненных жилищных условиях» (т. е. квартирах, где количество жильцов превышает два человека на жилую комнату — без учета кухни и гостиной комнаты) проживало 2,4 %, а 1,6 % — в неблагоустроенных домах. Около 60 % всех жилищ находится в собственности граждан и компаний. Квартплата составляет примерно 30 % от реальных доходов семьи, из-за этого значительная часть населения вынуждена обращаться за жилищными пособиями.







КАКИЕ ВЫ, РУКОВОДИТЕЛИ XXI ВЕКА?

«Ахиллесова пята» большинства преуспевающих американских корпораций — подготовка управляющих высшего эшелона. В мире, который очень скоро превратится в единый огромный рынок, недостаточно быть отменным юристом, инженером или разбираться в финансовых вопросах. Управляющий XXI века должен быть антрепренером. Что это значит?

Журнал «Форчун» задал этот вопрос полутора тысячам высших управляющих из 20 стран. 98 % опрошенных в качестве решающей характеристики назвали... широту кругозора, причем лишь 75 % признали, что их собственный кругозор худо-бедно удовлетворяет современным требованиям. Далее по степени важности следовали: способность самостоятельно принимать решения, преданность своему делу, опыт работы, владение иностранным языком и т. д.

Результаты того же опроса показали, что идеал руководителя, антрепренера ассоциируется с необходимостью резко активизировать живое общение начальства с подчиненными. Лишь 59 % опрошенных утверждали, что это уже характерно для конца 80-х годов, тогда как 89 % настаивали на том, что это должно стать непременным атрибутом успешного управления в 2000 г.

Промышленные лидеры грядущего столетия уже работают в тех компаниях, которые они позднее возглавят. Сегодня проблема в том, чтобы удержать их в фирме и заставить проявить свои организаторские возможности. Как это сделать? «Не так уж и сложно!» — считают

КАДРОВЫЕ СЛУЖБЫ ЗА РУБЕЖОМ

Г. В. ЩЕКИН,
Центральное бюро трудоустройства Госкомтруда УССР,
Киев

Обследования кадровых служб показывают, что в них занято от 0,3 до 0,8 % общего числа занятых в отраслях промышленности и строительства. При этом каждый четвертый имеет диплом о высшем образовании и почти каждый третий — лишь школьный аттестат. Неблагоприятен их возрастной состав: каждый пятый в промышленности и каждый четвертый в строительстве в ближайшие пять лет вступит или уже имеет пенсионный возраст.

Отделы кадров — по-прежнему самые «бумажные подразделения», отчетность в них включает свыше 20 форм — больше, чем в бухгалтерии. Современная вычислительная техника лишь робко входит в некоторые кадровые службы, а различные социологические и психологические методы скорее исключение, чем правило в их работе. Вместе с тем в мировой практике кадровой работы накоплен разнообразный опыт, ознакомление и критическое осмысление которого может обогатить формы и методы деятельности наших кадровых служб.

СЛУЖБЫ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ»

Кадровые службы многих американских корпораций в 70-е годы были преобразованы в службы «человеческих ресурсов». Планирование последних на уровне фирм и предприятий приобрело долговременный характер, что потребовало новых научно обоснованных форм их учета по различным качественным и количественным характеристикам. В середине 80-х годов в США функционировало уже более 300 информационных банков рабочих мест, характеризующих их по широкому кругу признаков.

Сегодня кадровые службы крупных фирм США представляют собой довольно мощные подразделения из 50 и более служащих. В их арсенале — самые различные методы работы с персоналом. Например, при наборе новых работников используется психологический анализ.

Кандидат представляет анкету, написанное от руки письмо-заяв-

---

нынешние руководители. Во-первых, надо разработать программу подготовки высших управляющих. Во-вторых, не следует бояться возлагать на них большую ответственность, в том числе и финансовую. Не стоит строго карать за промахи, лучше показывать верный путь решения проблемы. В-третьих, целесообразно включать на какое-то время молодых управляющих в состав корпорационных комитетов по стратегическому планированию с тем, чтобы они могли получать представление о деятельности фирмы. Наконец, заинтересовать их материально.

«Fortune» (США). 1989. № 5.

ление (не менее 15 строк), фотографии в анфас и профиль. Специалисты кадровых служб подвергают фотографии анализу с помощью физиогномических таблиц, содержащих 198 отдельных признаков, а анкета и письмо-заявление проходят прежде всего графологический анализ. В последнем для характеристики личностных параметров выделено 238 признаков: расположение текста на бумаге, направление и наклон строк, величина и форма букв, ритм письма и т. д. Анкета содержит 140 вопросов — по 10 на каждый выделенный личностный параметр. Ответы анализируются не столько по содержанию, сколько по стилю и характеру изложения, в которых непроизвольно проявляются особенности личности кандидата.

Затем составляются профили по каждому методу анализа (морфологическому, графологическому и анкетному), которые накладываются друг на друга. Так получается трехпрофильная характерограмма, наиболее полно отражающая результаты характерологического анализа. При отборе кандидатов по этому методу предприниматели под благовидным предлогом отказывают в приеме до 80 % претендентов.

Часто при кадровых службах крупных компаний организуются постоянные подразделения — оценочные центры. В них кандидаты проходят более глубокую оценку. В нее входит изучение письменных источников, личные беседы, участие кандидата в деловых играх, а также его стажировка и временное исполнение обязанностей.

Процедура оценки в последние годы существенно меняется: к ней все шире привлекаются сами работники. Исследования, проведенные в корпорации «Дженерал электрик», показали, что около 90 % руководителей и 86 % подчиненных считают «самооценку» обязательной составной частью оценки в целом. Это, по мнению опрошенных, повышает эффективность последней и вовлекает работников в процесс управления.

ПОСРЕДНИКИ

Мелкие и средние предприятия США, не имеющие крупных кадровых подразделений, прибегают к услугам посреднических фирм, занимающихся подбором персонала. В последнее время в экономике США растет занятость временных работников: с 1982 г. их численность почти удвоилась и сегодня составляет 735 тыс. человек (без сельскохозяйственных рабочих). Потребность во временном персонале зависит от сезонных колебаний объема работ; изменений рыночной конъюнктуры; отсутствия постоянных работников в связи с болезнью и другими причинами.

В стране сформировалась сеть посреднических фирм (бюро), основная функция которых — обеспечение предприятий и учрежде-

ний временными работниками. Предприятие-клиент выплачивает фирме гонорар, куда входит зарплата работников и оплата услуг фирмы. А временный персонал, подчиняясь режиму предприятия, получает зарплату от фирмы-посредника. Последняя несет ответственность за уровень его квалификации, дисциплинированность и качество работы. Основную часть временных работников (до 60 %) составляют секретари-машинистки, операторы ЭВМ, делопроизводители, бухгалтеры и агенты по сбыту.

Фирмы-посредники предпочитают принимать лиц, имеющих удостоверения об окончании соответствующих курсов, они сами оценивают уровень квалификации работника. Более крупные фирмы создают краткосрочные курсы по обучению персонала или повышению квалификации, чаще всего в сфере делопроизводства и автоматизированной обработки информации. Заявки от предприятий-клиентов поступают заблаговременно, не позднее одного — двух дней до начала работы. Но бывают экстренные случаи, когда необходимо найти работника в течение нескольких часов — в связи с этим фирма должна иметь большой резерв.



Особый вид временной работы — приглашение на договорной основе инженерно-технических работников, конструкторов, программистов, чертежников. Здесь масштабы деятельности фирмы значительно шире, вплоть до международного обмена специалистами. Фирма их не подбирает, а передает данное право клиенту, предоставляя ему досье специалистов нужного профиля.

Возрастание потребности во временных работниках вызвало рост числа посреднических фирм: 1978 г. — 3690, 1985 г. — 7750. Численность персонала такой фирмы — в среднем 83 человека.

Близкими функциями наделены организации по управленческому консультированию. Основная цель консультативных фирм — помощь в структурной перестройке предприятий и организаций, переводе их работы на качественно иной организационный уровень. Здесь работают различные специалисты: инженеры, экономисты, психологи и социологи, но преимущественно — выпускники школ хозяйственного управления (80 % в США и 60 % в Великобритании). Подбор консультантов здесь идет особенно тщательно. Например, в США в консультационной фирме «Ти-ай» из 2,5 тыс. кандидатов, подавших заявление, на работу принято только 67, то есть отобрано менее 3 %. В крупной консультационной фирме «Маккензи» ежегодно выделяется 400 тыс. дол. только на психологическую оценку кандидатов.

Консультации по управлению персоналом идут в следующих направлениях: разработка кадровой политики организации, выбор методов совершенствования управления персоналом, подбор и расстановка кадров, планирование повышения квалификации руководителей, специалистов и исполнителей; стимулирование и совершенствование социально-психологического климата и др. Консультант может привить руководителю навыки эффективного общения с коллективом, мотивации и стимулирования подчиненных и т. д. Средняя оплата консультанта на Западе колеблется от 300 до 1000 дол. в день, тем не менее это считается выгодным для заказчика: в большинстве случаев стоимость консультативных услуг не превышает 3—5 % приносимого ими экономического эффекта.

Главным посредником на рынке труда в промышленно развитых капиталистических странах являются государственные службы трудоустройства. Они созданы для достижения баланса между вакансиями и числом тех, кто ищет работу. Практически во всех западных странах деятельность служб по трудоустройству бесплатна для безработных и нанимателей. Хотя в Англии, например, предприниматели должны частично оплачивать расходы в связи с наймом сотрудников из категории управляющих. В последнее время службы трудоустройства стали прогнозировать необходимую численность рабочих и

служащих по профессиям. Они установили активную связь с государственными органами социального страхования и подготовки кадров, оказывают помощь в профессиональной переориентации трудоспособного населения. Деятельность этих служб активизирует смену рабочих мест. Например, в США в 1985 г. около 40 % всех работников занимали свое рабочее место не более двух лет, в ФРГ и Великобритании — 25 %.

Итак, к типичным функциям служб по трудоустройству относятся:

- регистрация свободных рабочих мест и безработных, достижение баланса между ними и направление безработных по конкретным адресам;
- профориентация и консультирование по проблемам занятости, подготовка и переподготовка безработных;
- распространение информации о рынке рабочей силы, маркетинг услуг по трудоустройству;
- активное содействие специальным группам (инвалиды, эмигранты, выпускники учебных заведений и др.), регистрация лиц, которым полагается пособие по безработице.

ПЕРЕПОДГОТОВКА

В крупных фирмах ФРГ кадровая политика проводится специальными службами, величина которых напрямую зависит от числа занятых: на 130—150 работников — один сотрудник. В подавляющем большинстве фирм кадровые службы занимаются не только кадровыми вопросами: им вменены в обязанность и некоторые экономические функции, например расчет заработной платы. В последнее время наметилась тенденция к росту численности аппарата кадровых служб на предприятиях. Так, в 1981 г. его доля в общей численности работников фирм составляла в среднем 26,1 %, а в 1986 — 28,4 %.

Немецкое общество по управлению кадрами ежегодно проводит традиционный опрос представителей различных фирм по вопросам, связанным с деятельностью кадровых служб на предприятиях. В ходе одного из таких анкетных опросов представители лишь двух предприятий (число занятых 107 и 318 человек) признали ее отличной, удовлетворительной сочли работники большинства фирм (численность до 2 тыс. человек), пять представителей наиболее крупных предприятий отозвались критически. Предлагалось также определить значимость каждого из направлений кадровой политики. Ведущее место заняли совершенствование оплаты труда, подготовка и повышение квалификации кадров; значительно меньше значения придавалось методам оценки кадров, развитию системы информирования персонала, проблемам его продвижения по службе.

Совершенствование профессиональной подготовки кадров рассматривается во многих фирмах ФРГ как непрерывный процесс: происходящие повсеместно изменения в области экономики, техники и других областях постоянно побуждают работников достичь соответствия новым требованиям. Администрация фирмы «Адреас Штиль», например, разработала систему развития персонала. Под ней понимается комплекс мер, включающий профессиональное обучение выпускников школ, переподготовку и повышение квалификации кадров, а также содействие их продвижению по службе. Все это проводится под девизом «Обучение в процессе труда». Занятия организуются непосредственно на производстве, и работников используют в строгом соответствии с их квалификацией. Производственное обучение выпускников школ идет по 13 профилям технических и коммерческих специальностей.

По мнению зарубежных специалистов, знаний, полученных в вузе, достаточно на первые 3—5 лет работы, после чего требуется переподготовка. Квалификация рабочих, по данным экономистов, морально устаревает в среднем через каждые 10 лет (причем система образования, как показывают оценки, отстает от уровня развития техники и технологии производства на 5—10 лет). Необходимость постоянной переподготовки потребовала создания системы специальных подразделений фирм практически во всех развитых капиталистических странах. Это учебные центры и курсы, отделы кадровой политики, подразделения по разработке нового учебного оборудования, отделы по анализу экономической эффективности обучения и т. п. Систему профессиональной подготовки рабочих имеют 80 % предприятий Японии. Затраты американских компаний на переподготовку и повышение квалификации персонала составляют до 5 % прибыли без учета государственных дотаций. А среднее число лет обучения занятых в хозяйстве США увеличилось за 1970—1986 гг. с 8,6 до 13; объем знаний, приходящийся на одного занятого, возрос в 4 раза.

Автоматизация, как отмечают руководители и специалисты фирм многих капиталистических стран, вызывает беспокойство у персонала предприятий, поскольку влечет за собой значительные изменения в организации производства. Мастера и бригадиры боятся потерять превосходство над рабочими-операторами. И здесь кадровым службам необходимо помочь преодолеть психологический барьер, вести разъяснительную работу среди персонала, организовать его обучение. Так, на предприятиях Гренобля (Франция) для повышения квалификации мастеров была организована двухлетняя учеба, включающая длительную стажировку в конструкторском бюро. В ходе последней глубоко анализировались про-

блемы функционирования гибких автоматизированных систем.

Во Франции система переподготовки и повышения квалификации кадров на предприятии строится, как правило, следующим образом:

- четко устанавливаются цели и задачи обучения, увязываются с общей стратегией фирмы;
- организуется обучение руководителей подразделений;
- обучение носит практический характер;
- обучение проводится оперативно, его результаты периодически оцениваются;
- устанавливается баланс между продолжительностью обучения и степенью охвата учебой различных категорий производственного персонала (по мнению специалистов, следует ежегодно повышать квалификацию не менее 30 % персонала из каждой профессиональной группы).

Однако, несмотря на эффективность таких мер во всех развитых капиталистических странах, пока не ослабевает тенденция к нехватке квалифицированных инженерно-технических кадров. Так, в ряде отраслей промышленности ФРГ количество квалифицированных инженеров составляет 5,7 %, во Франции — 5,3, а в Великобритании — 1,8 %. Предполагается, что к 1990 г. даже в Японии появится дефицит квалифицированного инженерного персонала — и это несмотря на то, что ежегодный выпуск инженеров в этой стране достигает 80 тыс. человек в год, что в 5 раз больше, чем в Англии.

ИСЧЕЗАЕТ ЯПОНСКИЙ КОЛОРИТ

Поиск новых форм и методов управления персоналом волнует сейчас многих японских управляющих. В 1985 г. японская ассоциация по управлению, ориентируясь на данные опроса среди руководителей предприятий, назвала основной проблемой увеличивающиеся затраты на содержание персонала, снижающие рентабельность и эффективность управления. Причиной тому — старение занятого населения, увеличение численности работников, не принимающих непосредственного участия в производстве, недостаточная эффективность управления персоналом.

Сегодня средний возраст работающих составляет в Японии 36 лет. Это негативно отражается на возможностях профессионального роста молодых высококвалифицированных кадров. Известно, например, что должности мастеров доступны лишь сорокалетним. Предложения опрошенных руководителей и консультантов по управлению во многом совпадают: рекомендуется провести упрощение управленческой структуры и сокращение числа уровней иерархии, модификацию системы продвижения по службе и заработной платы. Надо сказать, что эти

меры затрагивают основы традиционного японского управления: принцип пожизненного найма, повышения заработной платы и продвижения в должности в зависимости от стажа работы.

На японских предприятиях все чаще внедряется классификация труда в зависимости от уровня квалификации и производительности; многие фирмы предпочитают нанимать лишь опытных специалистов. Хотя по-прежнему непременным условием доступа к руководящей должности является десятилетний непрерывный стаж; на некоторых предприятиях формируют резерв на выдвижение и стимулируют входящих в него работников персональными надбавками. В одном из крупных банков важным элементом кадровой политики считается выдвижение на руководящие должности женщин. В основе разнообразных стратегий продвижения кадров и оплаты труда лежит единый принцип — строгий контроль за его результатами, объективная оценка труда.

Подготовка японских руководителей, ее формы и методы зависят от особенностей организационной структуры компаний и специфики производства. Например, в одной из автомобильных компаний при зачислении в штат выпускников университета решающее значение имеют их способности в области сбыта и интеллект. Поступив на работу, новый руководитель проходит краткий курс обучения по общим вопросам управления. Затем, прослушав двухнедельный курс вводных лекций и недельный курс по техническому обслуживанию, он проходит месячную практику в конструкторском бюро и в течение следующего месяца знакомится с работой производственного отдела.

На формирование японского руководителя большое влияние оказывает наставник, стаж работы которого в компании не менее трех лет. Он несет всю ответственность за качество подготовки нового руководителя. Кроме того, в течении пяти лет деятельность молодого специалиста контролируется руководством подразделения и кадровой службой. Любопытно, что последующая оценка результатов деятельности молодого руководителя осуществляется с учетом уровня квалификации его подчиненных.

КОМУ ДОВЕРИТЬ КАДРОВЫЕ СЛУЖБЫ?

Поиск квалифицированных специалистов для кадровых служб идет с помощью прессы, публикующей объявления о наличии вакантных мест в той или иной фирме. От кандидатов на должность руководителя кадровой службы требуется специальная подготовка в области вычислительной техники, знание иностранного языка и т. п. Например, в ФРГ две трети кандидатов на эту должность

удовлетворяют этим требованиям, имея в том числе и юридическую подготовку. Кроме того, руководитель службы должен обладать такими качествами, как контактность, способность добиваться намеченного, компетентность, творческое начало, организаторские способности, аналитическое мышление. Наиболее предпочтительный возраст такого руководителя — от 31 до 40 лет.

Профессиональными задачами руководителя кадровой службы считаются: развитие персонала, планирование штатного расписания, подбор кадров и их адаптация, организация оплаты труда, расстановка и обучение кадров, консультирование руководителей подразделений по кадровым вопросам. Высокие требования предъявляются и к референтам служб персонала. Они занимаются мероприятиями по подбору, расстановке и обучению кадров. Для этого они должны иметь разностороннюю подготовку, в том числе и в области коммерческих вопросов.

В последнее время методы и формы работы кадровых служб на предприятиях развитых капиталистических стран претерпевают существенные преобразования, связанные прежде всего с широким внедрением электронно-вычислительной техники. Изменились роль и место этих служб в управлении производством: узко распорядительские функции сменились управленческими, методы руководства стали более гибкими, углубился анализ внутрифирменных связей.

Рис. Л. ПЕТРУНЕВОЙ

ФРАЗЫ

Томаш ЛЕЦ

- *Будь бдителен! Разговор ни о чем может быть разговором о тебе.*
- *Ближе к человеку! Легче вытащить бумажник.*
- *Опередили свое время, но время догнало их и растоптало.*
- *Нить Ариадны оказалась фитилем.*
- *Все больше приходится платить честным, чтобы они хотели ими оставаться.*
- *Когда жизнь станет сказкой, кто будет рассказывать ее?*
- *До чего же мозг напоминает мятую бумажку!*

С польского перевел Вал. ВОРОНЦОВ,
Тольятти

С законом на «ВЫ»

ПРАВА ЗАВОДСКОГО ЮРИСТА

Р. В. СЕРГЕЕВ,
Комбинат тонких технических сукон имени Э. Тельмана, Ленинград

Сегодня правовую работу в народном хозяйстве ведут прокуратура, МВД, арбитраж, суд, профсоюзные органы, министерства и ведомства, юридические и другие службы. Но нормативного акта, координирующего и разграничивающего работу всех этих органов, нет. Многие из этих актов, прямо или косвенно регламентирующих работу юридических служб народного хозяйства, приняты давно: Общее положение о юридическом отделе — в 1972 г., Положение о порядке предъявления и рассмотрения претензий предприятиями, организациями и учреждениями и урегулирования разногласий по хозяйственным договорам — в 1973 г., Нормативы численности работников юридической службы — в 1981 г. Неудивительно, что все они устарели. Предложения о внесении изменений и дополнений в Общее положение о юридическом отделе вносились чуть ли не с момента его принятия и продолжаются до сего времени.

Пока нет единых, утвержденных в общесоюзном порядке показателей, трудно оценивать работу юридических служб. Их оценивают на основе локальных нормативных актов, а потому эти оценки зависят от отношения руководства к работе юридической службы и финансового положения предприятия. Чаще всего главным показателем работы службы становятся данные о полученных и уплаченных штрафах. Если взысканные штрафы превышают уплаченные — работаем хорошо. Если уплатили больше, чем взыскали,— виноваты юристы. Этот показатель — юридическая «валовка». Его вообще нельзя применять для оценки работы юридической службы. И вот почему.

Во-первых, размер имущественной ответственности устанавливается в общесоюзных нормативных актах. Напри-

мер, Новые положения о поставках снизили размеры имущественной ответственности по сравнению с ранее действовавшими. Снизился и размер штрафов, которые предприятия имеют возможность взыскать со своих контрагентов.

Во-вторых, взыскание неустоек перестало быть обязанностью предприятий. Теперь это — их право. Воспользоваться им или нет — решают не юристы, у которых нет даже права подписи претензий и исков, а руководитель предприятия. Например, по указанию руководства нашего комбината юридический отдел в 1989 г. отозвал три претензии на общую сумму более 100 тыс. руб.

В-третьих, на размер взысканных штрафных санкций влияет постоянно меняющаяся практика арбитража. Так, Госарбитраж СССР в 1989 г. изменил практику взыскания штрафов за поставку некачественной шерсти фабриками системы Госагропрома, занимающимися ее первичной обработкой. Это заметно повлияло на размер взысканных штрафных санкций, полученных покупателями шерсти.

В-четвертых, предприятие может «завалить план» по причинам, повлиять на которые юристы не могут, а это повлечет уплату штрафных санкций.

Как видим, на размер полученных и уплаченных штрафных санкций влияет множество причин, мало зависящих от юристов. Более того, при возведении показателя штрафных санкций в ранг ведущего складывается парадоксальное положение: чем хуже работают поставщики предприятия и, следовательно, чем большие трудности испытывает производство в связи с отсутствием сырья, материалов и комплектующих изделий, тем лучше юридической службе и тем выше сумма взысканных штрафов. Нелепость очевидная, однако поскольку полученные и уплаченные штрафные санкции напрямую влияют на прибыль, вряд ли какой-нибудь руководитель предприятия исключит этот показатель при оценке работы службы.

Реальным показателем такой оценки могло бы стать снижение количества претензий и исков к предприятию. Такой показатель говорил бы о повышении уровня работы с претензиями и исками, об улучшении качества ответов на претензии. Ведь иски появляются чаще всего из-за недостаточно грамотной претензионной работы: нарушен срок ответа на претенции — жди иск, дан неубедительный ответ — собирайся в арбитраж. Но юристы не заинтересова-

ны в снижении (тем более — резком) количества претензий и исков к предприятию: снизится объем их работы — возникнет вопрос о сокращении штатов. Между тем каждый заявленный иск, решенный не в пользу предприятия, увеличивает его расходы по уплате госпошлины, уменьшает его денежные средства. Но руководство почему-то закрывает на это глаза.

В 1987 г. нашему комбинату контрагентами было предъявлено 3476 претензий и 247 исков. Автору как новому руководителю юридической службы комбината пришлось принимать меры к сокращению их количества. Как это было сделано — разговор особый, но количество претензий в 1988 г. снизилось почти вдвое, а количество исков уменьшилось на 100. Ясно, что у работников юридического отдела освободилось время для профилактической и праворазъяснительной работы, для повышения своей квалификации. Но зато многие работники комбината, включая и руководителей, стали говорить: «Да вам же делать нечего». Нам нетрудно вернуться к прошлым объемам претензий и исков, но выгодно ли это комбинату?

Казалось бы, никого не надо убеждать: чем меньше правонарушений в народном хозяйстве, тем меньше работы у судов, арбитража, да и милиции. Но действует порочная цепочка: слабы и бесправны юридические службы в народном хозяйстве — в судах полно трудовых дел, а в арбитражах — хозяйственных споров. Статистика Госарбитража СССР почему-то не публикуется, но впечатляют даже данные по отдельным регионам. Так, только Госарбитраж Ленинграда и Ленинградской области рассмотрел в 1988 г. 25 тыс. хозяйственных споров.

Отнюдь не стимулирует работу юристов-хозяйственников оплата их труда. В первые годы Советской власти юрисконсульты относились к числу специалистов высшей категории и соответственно оплачивались. В дальнейшем они были отодвинуты на второй план, более того — их должности были почти повсеместно ликвидированы. Спохватились лишь в 1949 г. В постановлении Совета Министров СССР от 21 апреля 1949 г. «О заключении хозяйственных договоров» (вот в связи с чем о юристах вспомнили!) было отмечено: «Признать необходимым восстановить в хозяйственных органах... должности юрисконсультов». Восстановить-то восстановили, но отнюдь не в качестве специалистов высшей категории. И даже постановление ЦК КПСС,

Совета Министров СССР и ВЦСПС «О совершенствовании организации заработной платы и введении новых тарифных ставок и должностных окладов работников производственных отраслей народного хозяйства» от 17 сентября 1986 г. ничего не изменило в оплате труда юрисконсультов.

Итак, для изменения положения нужно в самые короткие сроки выработать определение «правовой работы в народном хозяйстве». Разработать и принять Общее положение о правовой работе в народном хозяйстве и как приложения к нему — Общее положение о юридической службе в народном хозяйстве и Положение об оценке работы юридических служб; во главу угла работы юридических служб поставить конечные результаты.



БОЛЬШЕ СВОБОДЫ — БОЛЬШЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Известная компания «Ксерокс» не так давно сократила управленческий аппарат, ликвидировав некоторые промежуточные службы. Общие затраты на содержание административного штата сократились на 25 %. Так, в штаб-квартире компании были упразднены должности сотрудников, которые контролировали деятельность руководителей региональных подразделений.

При этом расширились полномочия руководителей. Они получили право самостоятельно устанавливать цены, а также продлевать кредиты хорошо зарекомендовавшим себя деловым партнерам. Вице-президент компании, обращаясь к руководителям среднего звена, отметил: «Лучшая награда за вашу успешную работу — возможность не видеть босса. Однако помните: больше свободы — больше ответственности».

В самом деле, расширение ответственности сопряжено с повышением информированности и компетентности. Руководителю среднего звена мало разбираться в профессиональных тонкостях подконтрольного участка работы, он должен быть стратегом, иметь широкий взгляд на всю деятельность фирмы. «Ксерокс», как и многие другие компании, отказываясь от традиционной пирамидальной структуры, переходит к управлению небольшими гибкими функциональными подразделениями. Чтобы они не действовали изолированно, управляющих среднего звена периодически объединяют во временные учебные проблемные группы. Там они обмениваются идеями и опытом, получают консультации коллег, моделируют различные варианты решения производственных и других проблем с первой до последней стадии.

«Fortine» (США). 1989. № 5.

Советы деловому человеку

ОТ ПАРАДОКСА К ИДЕЕ

Н. ДОМБРОВСКИЙ,
биолог,
Алма-Ата

М. ЛЕВИНА,
журналист,
Новосибирск

В литровую бутылку из-под молока налили поллитра воды. Опишите эту бутылку.

Альтернативы:

Полупустая бутылка воды. Бутылка из-под молока, наполовину наполненная водой. Поллитра воды в пустой бутылке из-под молока.

Комментарий.

Вы сами видите, как по-разному можно проиллюстрировать одно и то же явление. Интересно, что полбутылки молока чаще всего описывают как полупустую бутылку, а с водой,— как наполовину наполненную.

Потренировавшись на описании ситуаций, можно переходить к картинкам.

Пример:

На фотографии группа людей бредет по мелководью. Одеты они не по пляжному. Позади них виден берег.

Интерпретации:

Люди, застигнутые приливом. Люди переходят разлившуюся реку. Люди перебираются на остров или отмель. Люди добираются до парома, который не может подойти к берегу. Люди выходят на берег после кораблекрушения.

Комментарий.

На самом деле на фотографии изображены люди, выражающие протест против загрязнения берегов. Но отгадка здесь не имеет значения, гораздо важнее, что получено несколько интерпретаций происходящего.

Неудобство картинок в том, что явная интерпретация в них доминирует. Если выбрать картинку «вслепую» да еще закрыть ее часть, будет гораздо труднее понять, что же на ней должно быть на самом деле, и вы избежите гнета очевидной интерпретации.

ПИСЬМЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Их можно брать из газет. Способы разбора: генерировать различные точки зрения. Цель — увидеть рассказ под другим углом зрения, не меняя исходный материал.

* Окончание. Начало см. «ЭКО», 1989. № 1.

Пример:

В газете заметка об орле, который улетел из клетки. Поймать его трудно — он уселся на высокой ветке и не поддается ни на какие уловки служителей заманить его обратно.

Альтернативы:

Точка зрения служителя. Если орла не вернуть немедленно в клетку, то он может улететь и потеряться или его пристрелят. Придется лезть за ним на дерево, всем на потеху. Надо хорошенько всыпать тому, кто его выпустил.

Точка зрения репортера. Хорошо бы орел посидел там подольше. Может получиться интересный материал. Как бы подобраться поближе, чтобы сфотографировать. Надо найти еще что-нибудь забавное, например, кто и как предлагает ловить орла.

Точка зрения орла. Отчего такая суматоха? Необычно не сидеть в клетке. Кажется, я проголодался. Сам не знаю, куда теперь лететь.

Точка зрения зеваки. Хоть бы он улетел и стал свободным. Смешно, как они его ловят. На свободе он выглядит лучше, чем в клетке. Вот бы мне удалось поймать орла, я бы им показал, на что способен.

Комментарий.

Если в рассказе много действующих лиц, то всегда можно придумать точку зрения каждого. Задача упражнения — не отгадать, о чем на самом деле думает персонаж, а воссоздать различными способами одну и ту же ситуацию.

Проблемы.

Их можно выработать из неувязок нашей повседневной действительности или опять же взять из газет. Всякую ситуацию, нуждающуюся в улучшении, можно сформулировать как проблему.

ДОМИНАНТНЫЕ ИДЕИ И КРИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ

Каждый из нас уверен, что знает, о чем говорит, читает или пишет. Но стоит попросить извлечь доминантную идею, и мы сталкиваемся с затруднениями. Если мы не превратим смутное осознание в четкую схему, нам будет трудно выработать альтернативные способы увидеть ситуацию. Доминантная идея заключается не в самой ситуации, а в способе ее рассмотрения. Некоторым людям не составляет труда выразить любую ситуацию в единственной фразе, но обычно для этого требуются усилия и, конечно, практика.

Из обычной статьи о парках можно вывести несколько доминантных идей:

Красоты парка. Ценность парка для городов. Необходимость создавать все больше парков. Трудность создания и сохранения парков. Парк как место отдыха. Автор упражняется в протестах, а парки оказались подходящей темой. Опасность урбанизации.

Вычленив доминанту, можно рассмотреть ее с разных сто-

рон, выработать различные точки зрения, а потом и вовсе от нее освободиться.

Доминантная идея — организующий фактор в способе рассматривать ситуацию. Но мы должны включать еще и критический фактор, который заключает доминантную идею в строго очерченные границы. Например, в проекте машины для срывания яблок критический фактор может заключаться в том, что «яблоки нельзя повредить» или «срывать можно только спелые яблоки».

МЕТОД РАСЧЛЕНЕНИЯ

Чем больше унифицирована схема, тем труднее перестроить ее. Чтобы облегчить этот процесс, вернемся к набору мелких схем, рассыпав тяжелую и неподвижную конструкцию.

Дайте ребенку игрушечный домик, и он будет пользоваться им как домиком. А теперь дайте конструктор, из которого был собран такой домик. Детали можно соединять как угодно и получать самые разнообразные вещи. В данном случае детский конструктор — наглядный пример того, как от перемены мест меняется результат. Если готовую ситуацию разбить на составляющие, то мы сможем перестроить ее, укладывая воедино новым способом.

Цель метода: раздробить монолитную целостность закостеневшей схемы.

Проблема: перевозка людей автобусами. Как ее можно раздробить?

Выбор маршрута. Частота рейсов. Надежность. Число людей,



пользующихся автобусом. Число пассажиров в разные часы. Экономика эксплуатации и стоимость автобусов. Заменяющие виды транспорта.

Эти осколки не только не отделены друг от друга, но и перекрываются, например, надежность зависит от маршрута, частоты рейсов и даже размеров автобуса. Экономику эксплуатации и стоимость определяют и число лиц, пользующихся автобусом, и его размеры.

МЕТОД РАЗВОРОТА

Вы заметили, что составляющие сами по себе не что иное, как те же застывшие схемы. Разбив ситуацию, на нее легче взглянуть по-новому. Сам отбор элементов ограничивает разнообразие альтернатив.

Чтобы продвигаться дальше, автор предлагает метод разворота. Это попытка вывернуть вещи наизнанку. Специального способа сделать это не существует, все зависит от собственной фантазии.

Например, ситуация: регулировщик организует движение транспорта. Можно проделать следующие развороты:

Транспорт организует регулировщика. Регулировщик дезорганизует транспорт.

Какой из этих разворотов, на ваш взгляд, лучше? Подойдут оба. Пока нет результата, невозможно предугадать, какое переустройство окажется наиболее эффективным. Часто процедура разворота приводит к тому, что ситуация выглядит до смешного нелепой. Что мы сделали? А мы освободились от необходимости трезво смотреть на ситуацию. Теперь нам легче двигаться в других направлениях.

В ситуации с регулировщиком первый разворот предполагал, что транспорт его контролирует. То есть, чем сложнее движение транспорта, тем больше нужно регулировщиков. Потребуется перераспределить регулировщиков в соответствии с условиями движения. Значит, поток транспорта действительно контролирует регулировщиков, поскольку их поведение зависит от количества транспорта по обе стороны перекрестка. Теперь, внимание: раз поток транспорта контролирует регулировщика, который должен контролировать поток транспорта, то почему бы не устроить так, чтобы поток транспорта контролировал сам себя?

Рассматривая второй разворот, мы придем к выводу, что лучше поручить поток транспорта светофору, чем регулировщику.

АНАЛОГИИ

Аналогия — краткая история ситуации, когда ее сравнивают с чем-нибудь еще. Она должна быть знакома, понятна, внутри нее должно происходить какое-то действие, развитие. Должна ме-

няться ситуация или хотя бы способ смотреть на нее.

Аналогии не должны быть запутанными. Рассматриваемая проблема соотносится с аналогией, и затем аналогия развивается по собственному пути. На каждой стадии возвращаемся обратно, к исходной проблеме. Таким образом, проблема продвигается вместе с аналогией. Мы переводим проблему в аналогию и затем развиваем аналогию. В конце переводим обратно и смотрим, что происходит с исходной проблемой. Можно развивать и обе сразу, а то, что произойдет с аналогией, переносить на действительную проблему. Например: снежный ком, скатывающийся с горы,— распространение слухов. Скатывающийся снежный ком делается все больше (чем дальше распространяется слух, тем он становится устойчивее). Чем больше делается снежный ком, тем больше на него налипает снегу (чем больше людей знают слух, тем большему количеству народа они его могут передать). Но для того, чтобы ком увеличивался, ему нужен снег.

Здесь мы уже не уверены, что сравнение кома с числом людей, которые знают слух или с устойчивостью слуха, правомерно. Может быть, снег соответствует людям, на которых действует слух? Аналогия заставляет нас теперь всматриваться пристальнее в саму проблему. Снег, лавина, могут оказаться разрушительными, если не принять меры или не уйти с дороги (слух также может иметь разрушительную силу, но если его предусмотреть...).

В споре аналогии обычно приводятся как доказательства: раз в аналогичной ситуации нечто происходит определенным образом, то в проблемной должно быть так же. Использование аналогий при латеральном мышлении в корне отличается.

Иногда хорошо, что аналогия не совсем подходит, тогда приходится привязывать ее к проблеме, а от этого может родиться и новый взгляд на нее. Для примера можно взять проблему вертикального мышления и сравнить ее, ну, скажем, с известной историей о том, как ловят мартышек при помощи узкого кувшина с орехами. Мартышка засовывает лапку, захватывает горсть орехов — и она попалась: сжатый кулак не проходит, а выпустить орехи она не в силах.

При вертикальном мышлении мы схватываем очевидную точку зрения — и мы пойманы, поскольку нам не хочется ее отпускать. Что же теперь мартышке делать? Отказаться исследовать кувшин? Это будет отказ исследовать новые ситуации. Отрицать, что орехи вкусные? Глупо отрицать полезность чего-либо на том основании, что иногда это может нам повредить. Может быть, для мартышки было бы лучше вообще не заметить кувшин? Никуда не годная форма защиты. Мартышке, вероятно, было бы лучше разбить кувшин и достать орехи.

Итак, главная опасность вертикального мышления не в том, что мы попадаем в ловушку очевидного, а в том, что не можем осознать, что очевидное может стать для нас ловушкой.

ВЫБОР ВХОДНОЙ ТОЧКИ И ЗОНЫ ВНИМАНИЯ

У сознания как системы, перерабатывающей информацию, зона внимания ограничена, поэтому оно может охватить лишь ту часть информационного поля, на которую направлено внимание. Эта часть называется поэтому «выбранной» или «селективной». Зона внимания относится к части ситуации или проблемы, которую мы рассматриваем. «Входная точка»— первая зона внимания. Можно даже сказать, что когда к системе не добавляется больше никакой информации, именно выбор входной точки приводит к интуитивной перестройке.

Если налить в ванну одну горячую воду, а затем добавить холодной, то ванная наполнится паром, а стены отсыреют. Однако если вы наберете сперва холодной воды, то пару не будет и стены останутся сухими. Соотношение холодной и горячей воды при этом одинаковое.

В теннисном турнире участвуют 111 спортсменов. Проигравшие выбывают из состязаний. Какое наименьшее число матчей можно провести с этим количеством участников? Большинство людей вычерчивают диаграммы, показывающие распределение пар при каждом матче и число свободных от игры. Другие разрабатывают порядок с использованием ряда 4, 8, 16, 32 и т. д. На самом же деле ответ — 110 матчей — можно получить безо всякой математики. Поскольку победитель может быть только один, следовательно, проигравших должно быть сто десять.

ВРАЩЕНИЕ ВНИМАНИЯ

Внимание по своей сути пассивно, мы должны сами направлять его. Как и в процедуре разворота, можно намеренно отвернуться от того, на что естественно обращено наше внимание, и посмотреть, что произойдет. Если вернуться к примеру с теннисистами, то мы должны были бы себе сказать так: «Я стараюсь определить, сколько должно быть матчей, чтобы оказался один победитель, но вместо этого давайте посмотрим, сколько должно быть матчей, чтобы оказалось сто десять побежденных». Такая процедура хороша, если в ситуации есть естественный фокус внимания.

Другой метод — переписать различные черты ситуации и затем пройтись по этому списку, обращая внимание на кажду черту в отдельности. Нет черты, недостойной внимания!

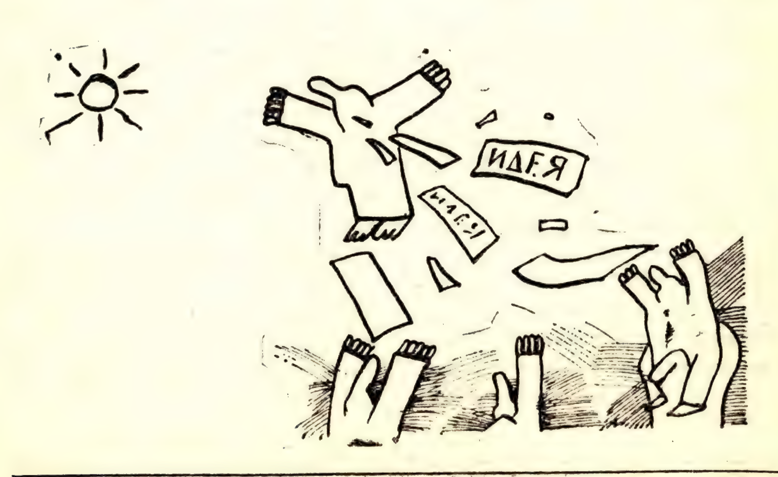
Предположим, проблема состоит в том, как избавиться от сорняков. Естественный фокус внимания — их рост и методы борьбы с ними. А что если они останутся? В эксперименте одни участки поля были опрысканы гербицидами, а на других оставили сорняки. Оказалось, что урожай на неопрысканных участках был гораздо выше.

В большинстве детективов преступника трудно обнаружить потому, что выбирается неверная входная точка или упускаются из виду некоторые на вид несущественные факторы. Хороший автор обычно вводит обе «ошибки». Если чего-то не приняли в расчет, то это уже упущено навсегда, оно не появится на более поздней стадии рассмотрения ситуации. То, что присутствует, обычно не указывает на то, что отсутствует. Поэтому мы стараемся намеренно прокручивать внимание через все части проблемы, особенно через те, которые, на первый взгляд, внимания не заслуживают.

СТИМУЛИРОВАНИЕ СЛУЧАЙНОСТЬЮ

Случайным стимулом может быть слово. Ткните пальцем в словарь. Ваше слово «петля». Рассматривается проблема нехватки жилья. Итак: петля — затягивающаяся петля — привести в исполнение приговор — в чем же трудности приведения в исполнение программ строительства жилья — в чем загвоздка — в капитале — в труде или в земельных участках? Петля — сужается — дела ухудшаются при нынешнем темпе прироста населения.

Петля — веревка — система висячей конструкции — дома вроде палаток, но сделаны из стойких материалов — легко складывать и возводить. Или, если брать ши-



ре,— несколько домов, свисающих с одного каркаса,— можно использовать материалы гораздо более мягкие, потому что стенам не понадобится поддерживать крышу и самих себя.

Петля — виток — раздвижной виток — как насчет развертывающихся круглых домов, которые можно расширять, как угодно. Правда, в слишком больших домах возникнет проблема отопления, но это уже иная проблема — все внимание стенам и потолкам. Необходимо, чтобы дома могли медленно постепенно раздвигаться.

Важно то, что предлагаемый метод за непродолжительное время стимулирует большое количество идей. Можно использовать прямую или обратную игру слов, каламбур, измененное слово — чем ярче стимул, тем быстрее мы сдвинемся с места. Обычно на такую полезную игру отводится три минуты. Идеи будут возникать и дальше, их можно записывать. Трех-пяти минут ежедневно, нам кажется, не жалко для выработки полезной привычки генерировать идеи.

Мы вам рассказали не о всех, а о некоторых методах нешаблонного латерального мышления по Эдварду де Боно. Основной принцип уже ясен: разрушить схемы-клише, поставить под сомнение все, что казалось до сих пор бесспорным, освободить знакомые нам вещи и проблемы от ярлыков и постараться взглянуть на них по-своему, находя необычные ситуации и свежие идеи.

Осознание необходимости латерального мышления — первый шаг к использованию методов. Формальным упражнения помогут выработать практический навык, но все же хочется чего-то простого, определенного и более универсального. Для этого нам потребуется практичный языковый инструмент. Этот инструмент автор назвал «ПО». ПО — это орудие интуиции. Задача ПО — осуществить такое расположение информации, которое невозможно ни в каком другом случае, или защитить от выбраковки такое расположение информации, которое в любом случае мы отбросили бы как невозможное.

Расположение информации обычно оценивается сразу, как возникнет. Суждение в таких случаях выражается в одном из двух вердиктов: «Это может служить предпосылкой» и «Это предпосылкой быть не может». Среднего пути нет. Функция ПО — направить на средний путь. Этот прием дает нам возможность совмещать несовместимые вещи.

Делается это так: мы говорим —«Компьютеры ПО омлеты». Что это значит? Ничего. Но из самого сопоставления могут родиться такие идеи, как стряпать при помощи компьютера или другого автоматического устройства. Другая идея — это центральное хранилище рецептов, куда можно позвонить, сообщить какими продуктами вы располагаете, и полу-

чить соответствующий кулинарный рецепт. Как компьютеры, так и омлеты связаны с превращением сырого материала в более удобоваримую форму. В омлете ингредиенты смешиваются, но выходят в определенной форме, то же самое и у некоторых типов компьютеров: явно случайное смешение информации может вылиться в определенный результат.

O

Мы понимаем, что даже обширного обзора недостаточно для полноценного знакомства с новым материалом. Остается надеяться, что книга все же будет переведена на русский язык. А пока поищите в библиотеке другие работы Эдварда де Боно:

ПО — за пределами «да» и «нет» // ИР. 1981. № 11.

Пятидневный курс мышления // ИР. 1975. № 2, 4.

Рождение новой идеи. М.: Прогресс. 1976.



Рис. Д. МАСТИХИНА

Post scriptum

КУЕМ МЫ СЧАСТИЯ КЛЮЧИ...

Александр ГОЛОВКОВ,
Новокузнецк

— Михалыч, дай ударю.

— А ты инструктаж по технике безопасности получил?

— Получил.

— А противопожарный инструктаж?

— Давно получил. Михалыч, дай ударю.

— Ты же еще техминимум не сдал.

— Сдал вчера.

— А флюорографию прошел?

— Прошел! Михалыч, ну дай ударю!

— Эх, молод ты еще, тебе бы учиться...

— Да меня же сюда после института направили.

— Стало быть, грамотный. Теперь учись ударять. Руки у тебя какие... Сразу видно, инструмент не держал.

— Держал! Дай покажу, как ударять умею!

— Не положено. Иди лучше таскать.

— Опять таскать...

— А как же иначе? Производство остановится. Ты масло принес?

— Принес.

— А опилки унес?

— Унес.

— Значит, притащи керосину.

— И керосин я принес. Дай ударить, Михалыч!

— Ты десять дней должен под руководством опытного рабочего присматриваться, что наставник делает...

— Уже девять дней присматриваюсь, дай сам ударю!

— А как к алкоголю относишься?

— Запаха не переношу!

— Морально устойчив?

— Устойчив, Михалыч!

— Ну ладно. Надевай халат.

— Надел.

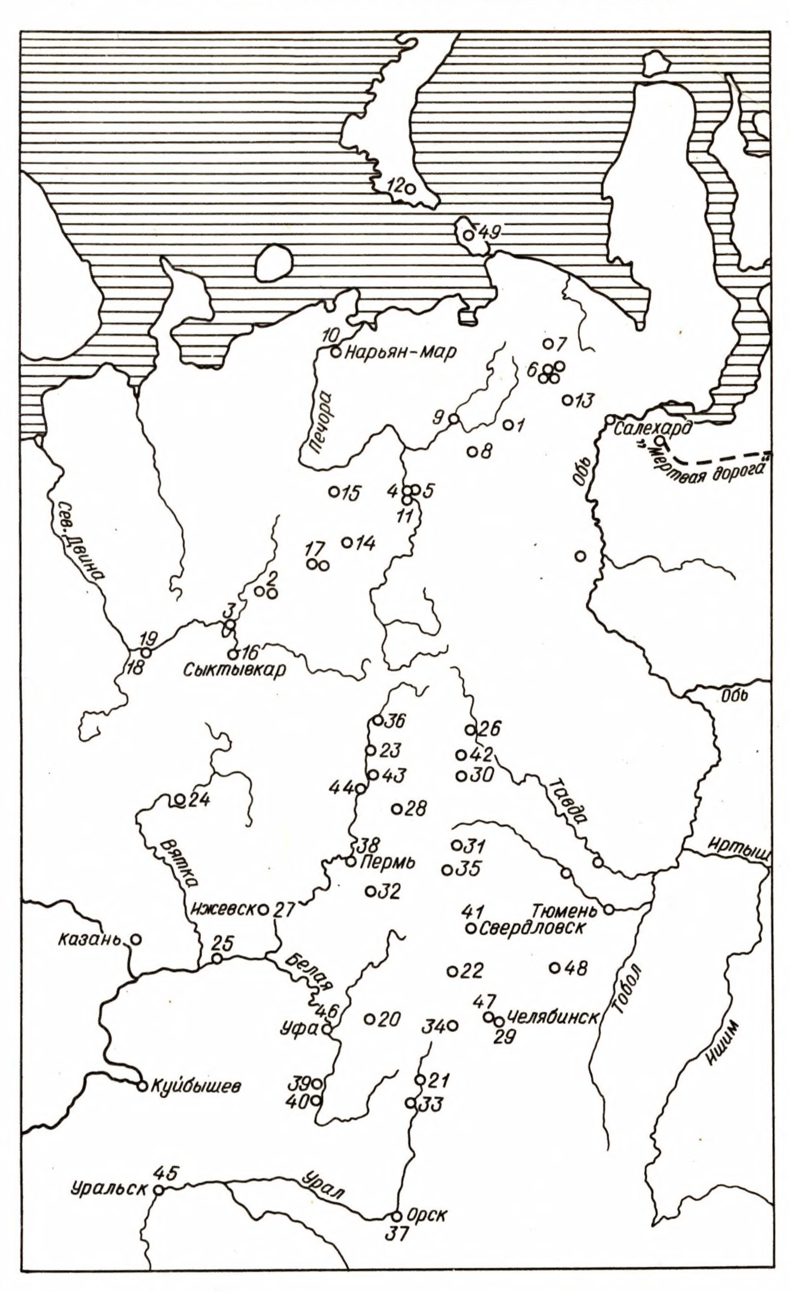
— Очки защитные.
— Одел.
— Рукавицы.
— Есть!
— Поясом пристегнись!
— Пристегнулся! Ударять?
— Погоди. Зрение у тебя в порядке?
— В порядке!
— А вот проверим. Ты что видишь?
— Безобразие вижу.
— Это само собой. Еще что?
— Тебя вижу...
— Правильно. Историю ты помнишь. А будущее видишь?
— Ясно вижу.
— Тогда ударь разок.

СОДЕРЖАНИЕ 2/90

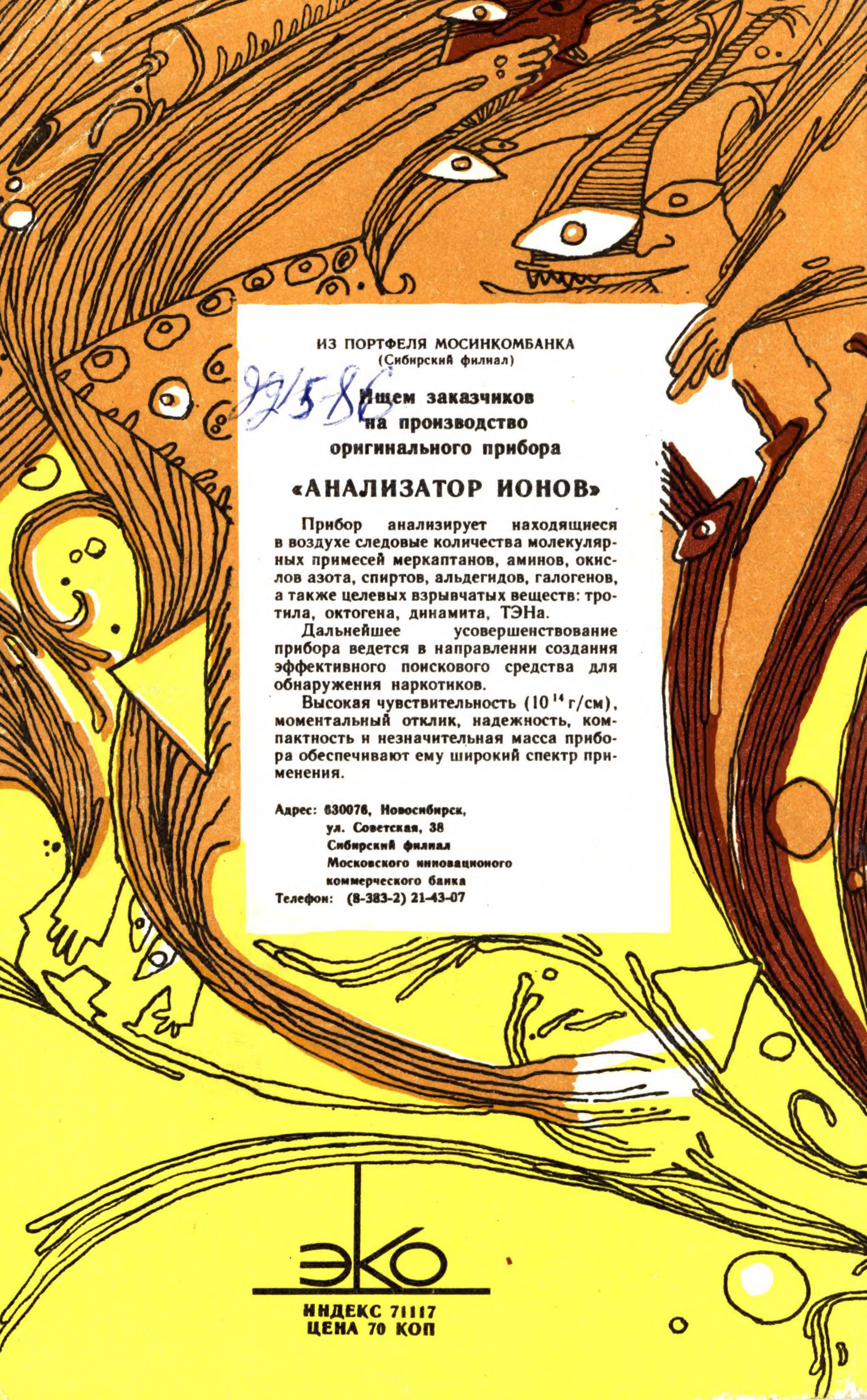
В следующий номер готовятся:

- Под рубрикой «Наш рубль»— беседа с ленинградскими банкирами «Новые формы кредита, новые услуги»
- «Долой самоедство»—«круглый стол» «ЭКО». Его тема — ход хозяйственной реформы, опыт наших прошлых реформ
- «Наш Дагестан»— интервью шести советских и хозяйственных руководителей
- Статья генерального директора объединения «Неринга» А. Матулявичюса «Игрушки вне ведомств»
- Большая подборка о конверсии оборонных предприятий. Начинают разговор директора предприятий. Окончание — в следующем номере
- Статья Д. Касселя (ФРГ) о позитивных функциях теневой экономики. Материалы рубрик «Советы деловому человеку», «Отклики», «Post scriptum» и др.

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ УРАЛА



СМ. ЛЕГЕНДУ НА СТ.58


ИЗ ПОРТФЕЛЯ МОСИНКОМБАНКА
(Сибирский филиал)
Ищем заказчиков на производство оригинального прибора
«АНАЛИЗАТОР ИОНОВ»
Прибор анализирует находящиеся в воздухе следовые количества молекулярных примесей меркаптанов, аминов, окислов азота, спиртов, альдегидов, галогенов, а также целевых взрывчатых веществ: тротила, октогена, динамита, ТЭНа.
Дальнейшее усовершенствование прибора ведется в направлении создания эффективного поискового средства для обнаружения наркотиков.
Высокая чувствительность (10^{14} г/см), моментальный отклик, надежность, компактность и незначительная масса прибора обеспечивают ему широкий спектр применения.
Адрес: 630078, Новосибирск, ул. Советская, 38 Сибирский филиал Московского инновационого коммерческого банка
Телефон: (8-383-2) 21-43-07
ЭКО
ИНДЕКС 71117
ЦЕНА 70 КОП

ЭКО

2/1990